



Autónoma
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TESIS

CUENTAS INCOBRABLES Y SU RELACIÓN CON LA GESTIÓN FINANCIERA DE
LA EMPRESA NEGOCIACIONES VALDIVIA S.A.C. EN EL DISTRITO DE VILLA EL
SALVADOR EN EL AÑO 2019

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORES

LIZ ANALI PUENTE AMANCIO
ORCID: 0000-0001-6798-8808

WILDER RAÚL SALINAS LOZA
ORCID: 0000-0002-4428-6085

ASESOR

MG. HUGO EMILIO GALLEGOS MONTALVO
ORCID: 0000-0002-3659-9970

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

FINANZAS

LIMA, PERÚ, AGOSTO DE 2020

DEDICATORIA

A Dios, por brindarnos fuerza e inteligencia para realizar el presente trabajo de investigación.

A nuestros padres y a las personas que confiaron en nosotros, por brindarnos aliento y ánimo en cada momento para seguir adelante con este trabajo de investigación.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Autónoma del Perú y a nuestros educadores, por brindarnos su apoyo y buen material de estudio para nuestro desarrollo profesional a lo largo de nuestra carrera.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS.....	iii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN.....	x
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	
1.1 Realidad problemática.....	12
1.2 Justificación e importancia de la investigación.....	14
1.3 Objetivos de la investigación: general y específicos.....	15
1.4 Limitaciones de la investigación.....	16
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes de investigación.....	18
2.2. Bases teórico-científicas.....	21
2.3. Definición de la terminología empleada.....	33
CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO	
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	42
3.2. Población y muestra.....	42
3.3. Hipótesis.....	43
3.4. Variables – Operacionalización.....	44
3.5. Métodos y técnicas de investigación.....	45
3.6. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	47
CAPÍTULO VI. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	
4.1 Análisis de fiabilidad de las variables.....	49
4.2 Resultados descriptivos de las dimensiones con las variables.....	51
4.3 Contrastación de hipótesis.....	71
CAPÍTULO V. DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
5.1 Discusiones.....	75
5.2 Conclusiones.....	76
5.3 Recomendaciones.....	76
REFERENCIAS	
ANEXOS	

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Saldo de clientes acreedores
Tabla 2	Saldo de clientes deudores
Tabla 3	Muestra de investigación
Tabla 4	Matriz de operacionalización de la variable 1: Cuentas incobrables
Tabla 5	Matriz de operacionalización de la variable 2: Gestión financiera
Tabla 6	Validación del instrumento de investigación: Cuentas incobrables
Tabla 7	Validación del instrumento de investigación: Gestión financiera
Tabla 8	Fiabilidad de la variable: Cuentas incobrables
Tabla 9	Fiabilidad de la variable: Gestión financiera
Tabla 10	Resultados obtenidos de la dimensión: Crédito (1)
Tabla 11	Resultados obtenidos de la dimensión: Crédito (2)
Tabla 12	Resultados obtenidos de la dimensión: Crédito (3)
Tabla 13	Resultados obtenidos de la dimensión: Crédito (4)
Tabla 14	Resultados obtenidos de la dimensión: Provisión (1)
Tabla 15	Resultados obtenidos de la dimensión: Provisión (2)
Tabla 16	Resultados obtenidos de la dimensión: Provisión (3)
Tabla 17	Resultados obtenidos de la dimensión: Principio de realización (1)
Tabla 18	Resultados obtenidos de la dimensión: Principio de realización (2)
Tabla 19	Resultados obtenidos de la dimensión: Principio de realización (3)
Tabla 20	Resultados obtenidos de la dimensión: Ingresos (1)
Tabla 21	Resultados obtenidos de la dimensión: Ingresos (2)
Tabla 22	Resultados obtenidos de la dimensión: Ingresos (3)
Tabla 23	Resultados obtenidos de la dimensión: Egresos (1)
Tabla 24	Resultados obtenidos de la dimensión: Egresos (2)
Tabla 25	Resultados obtenidos de la dimensión: Egresos (3)
Tabla 26	Resultados obtenidos de la dimensión: Egresos (4)
Tabla 27	Resultados obtenidos de la dimensión: Recursos (1)
Tabla 28	Resultados obtenidos de la dimensión: Recursos (2)
Tabla 29	Resultados obtenidos de la dimensión: Recursos (3)
Tabla 30	Prueba de normalidad
Tabla 31	Correlación de la hipótesis general
Tabla 32	Correlación de la hipótesis específica 1

Tabla 33 Correlación de la hipótesis específica 2

Tabla 34 Correlación de la hipótesis específica 3

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Resultado porcentual de la dimensión: Crédito (1)
Figura 2	Resultado porcentual de la dimensión: Crédito (2)
Figura 3	Resultado porcentual de la dimensión: Crédito (3)
Figura 4	Resultado porcentual de la dimensión: Crédito (4)
Figura 5	Resultado porcentual de la dimensión: Provisión (1)
Figura 6	Resultado porcentual de la dimensión: Provisión (2)
Figura 7	Resultado porcentual de la dimensión: Provisión (3)
Figura 8	Resultado porcentual de la dimensión: Principio de realización (1)
Figura 9	Resultado porcentual de la dimensión: Principio de realización (2)
Figura 10	Resultado porcentual de la dimensión: Principio de realización (3)
Figura 11	Resultado porcentual de la dimensión: Ingresos (1)
Figura 12	Resultado porcentual de la dimensión: Ingresos (2)
Figura 13	Resultado porcentual de la dimensión: Ingresos (3)
Figura 14	Resultado porcentual de la dimensión: Egresos (1)
Figura 15	Resultado porcentual de la dimensión: Egresos (2)
Figura 16	Resultado porcentual de la dimensión: Egresos (3)
Figura 17	Resultado porcentual de la dimensión: Egresos (4)
Figura 18	Resultado porcentual de la dimensión: Recursos (1)
Figura 19	Resultado porcentual de la dimensión: Recursos (2)
Figura 20	Resultado porcentual de la dimensión: Recursos (3)

**CUENTAS INCOBRABLES Y SU RELACIÓN CON LA GESTIÓN FINANCIERA DE
LA EMPRESA NEGOCIACIONES VALDIVIA S.A.C. EN EL DISTRITO DE VILLA
EL SALVADOR EN EL AÑO 2019**

**LIZ ANALI PUENTE AMANCIO
WILDER RAÚL SALINAS LOZA**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

RESUMEN

La situación problemática del presente estudio se centró en la inadecuada aplicación de las cuentas incobrables que afectó la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Por ello se formuló la interrogante respecto a cuál es la relación de las cuentas incobrables con la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019. El objetivo de la presente investigación fue comparar la relación entre ambas variables. La tesis se justificó contablemente porque a través de ello se lograron observar la provisión de las cuentas incobrables en la contabilidad de la empresa y como esta afectó a la gestión financiera. La hipótesis general en la presente tesis afirmó que existe una relación entre las cuentas incobrables y la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito Villa El Salvador en el año 2019. El presente trabajo fue una investigación de tipo descriptivo – correlacional transversal y tuvo un diseño no experimental. La muestra de estudio fue de 30 trabajadores de la empresa con quienes se empleó la encuesta referida a las variables de la tesis, la misma que luego de ser procesada se accedió a conocer a que las cuentas incobrables tienen relación con la gestión financiera, porque el coeficiente de correlación fue 0.736, esto es debido a que la empresa no registró correctamente las cuentas incobrables y estos afectó la gestión financiera de la empresa.

Palabras clave: gestión de financiera, provisión

**UNCOVERABLE ACCOUNTS AND THEIR RELATIONSHIP WITH THE
FINANCIAL MANAGEMENT OF THE NEGOCIACIONES VALDIVIA S.A.C.
COMPANY IN THE DISTRICT OF VILLA EL SALVADOR IN THE YEAR 2019**

**LIZ ANALI PUENTE AMANCIO
WILDER RAÚL SALINAS LOZA**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

ABSTRACT

The problematic situation of the present study focused on the inadequate application of the uncoverable accounts that affected the financial management of the Negociaciones Valdivia S.A.C. company. That is why the question related to what the relationship of uncoverable accounts with the financial management of the Negociaciones Valdivia S.A.C. company in the district of Villa El Salvador in the year 2019 was formulated. The objective of this research work was to compare the relationship between both variables. The thesis was justified in accounting because through this, the provision of uncoverable accounts in the accounting of the company could be observed and how this affected the financial management. The general hypothesis in this thesis affirmed that a relationship between uncoverable accounts and the financial management of the Negociaciones Valdivia S.A.C. company exists. The present work was a descriptive - cross correlational research and had a non-experimental design. The study sample was of 30 workers of the company with whom the survey referring to the variables of the thesis was used, the same one that after being processed, it was agreed that the uncoverable accounts are related to financial management, because the correlation coefficient was 0.736, this is due to the fact that the company did not correctly record uncoverable accounts and these affected the financial management of the company.

Keywords: collection management, provision

INTRODUCCIÓN

La presente investigación refleja la existencia de deficiencias en las cuentas incobrables de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. del distrito de Villa El Salvador en el año 2019, debido a que no se dio una aplicación correcta de las cuentas incobrables, lo cual afectó la gestión financiera de la empresa, además no se realizó un adecuado seguimiento en el área de cobranza. Por otro lado, no se obtuvo datos reales en cuanto a las cuentas por cobrar. El objetivo de la investigación fue conocer la relación entre las cuentas incobrables y la gestión financiera de la empresa, razón por la cual se dividió la investigación de la siguiente manera:

En el capítulo I se desplegó la realidad problemática bajo los niveles internacional, nacional y local, además se planteó el problema principal, así como también los problemas específicos, la justificación contable y empresarial, los objetivos y las limitaciones de la investigación. Asimismo, el capítulo II correspondió al marco teórico el cual abarcó los antecedentes de estudio, bases teórico-científicas y la definición de la terminología empleada.

El capítulo III se relacionó con el marco metodológico, el cual comprendió el tipo y diseño de investigación, la población y muestra, las hipótesis, variables y su operacionalización, los métodos, técnicas e instrumentos utilizados y el análisis estadístico e interpretación de los resultados. El capítulo IV comprendió los resultados y experiencias, donde se presentó la validación de los instrumentos de recolección de datos usando métodos estadísticos, el análisis de fiabilidad, los gráficos de los resultados, el nivel de correlación de las variables y la interpretación de resultados.

El capítulo V detalló las discusiones, conclusiones y recomendaciones a las que se llegó como resultado de los datos y hallazgos obtenidos a lo largo de la investigación, así como lo obtenido gracias a los antecedentes, hipótesis y objetivos planteados. Por último, se han considerado las referencias bibliográficas y los anexos, donde se incluyó a los autores citados a lo largo de la investigación, como también el instrumento de recolección de datos, Estados Financieros y otros.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Realidad problemática

La presente tesis tuvo como situación problemática la inadecuada aplicación de las cuentas incobrables que afectó la gestión financiera en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Las cuentas incobrables son las ventas que fueron dadas al crédito y que no tienen posibilidad de cobro y la gestión financiera es el conjunto de operaciones para dirigir y administrar los ingresos y egresos que realiza la empresa con sus recursos económicos financieros para la creación de valor.

A nivel internacional

Esto no es ajeno internacionalmente pues en el mundo, en el año 2019, se produjo un aumento significativo de los niveles de impago de las empresas españolas en sus operaciones de crédito comercial. Tal como lo indica Posventa.info (2019) se menciona que:

Frente a la crisis que vive España debido al incremento brusco de las trabas comerciales, las empresas cambiaron sus políticas de crédito comercial estrictas a una forma más abierta para así aumentar la captación de nuevos clientes y conservar a los actuales y así aumentar su facturación que venía decreciendo. Esto conllevó a que los rangos de impago de 1,5% registrado en el ejercicio 2018 al 2,4% en el 2019 de las cuentas por cobrar. Este empeoramiento se da también en los mercados de Europa Occidental, donde los impagos han incrementados del 1,3% al 2,2%. El 88% de las empresas españolas se ha visto afectado negativamente por la morosidad en el año 2019. (párr. 2).

A nivel nacional

Cabe señalar que este problema no es ajeno en el país, dado que muchas empresas hoy en día pasan por esta situación problemática tal como se puede observar a la Avícola Elita E.I.R.L. comprendida en el rubro de crianza y venta de aves como pollos, pavos y patos en el noroeste del territorio nacional en la ciudad de Trujillo, la cual presenta severas dificultades en su liquidez.

La avícola no cuenta con suficiente capacidad de pago por lo que suele atrasarse en los pagos a las entidades financieras, terceros y socios. Esto debido a que tiene ausencia de buenas políticas de crédito; y, por ende, en la recuperación de los créditos, la falta de preparación en los trabajadores ocasiona el atraso en el seguimiento de los clientes que tienen una deuda con avícola, esto ocasiona que no se tenga efectivo para la compra de insumos y materia prima pues no se cuenta con recursos para obtener a la brevedad los requerimientos de los clientes.

Tal como lo señaló Suarez (2017) en su tesis titulada *Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa Avícola Elita E.I.R.L. Trujillo 2015* para obtener el título de Contador Público de la Universidad Señor de Sipán, donde expresa que la situación problemática es de interés de los investigadores, dado que la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. se caracteriza porque en los 2 últimos años las cuentas incobrables han aumentado en 20%, lo que se puede observar en los Estados Financieros.

A nivel local

La situación problemática presentada en la empresa se ha dado debido a que el área de cobranzas no cuenta con una política de las cuentas por cobrar, las cuales no permiten visualizar de manera rápida los cobros. Además, se pudo notar que al tener mayores ventas al crédito se incrementa el riesgo de pago de los clientes. Esta situación problemática perjudica los ingresos de la empresa llevando a tener un desbalance en las cuentas por cobrar, que a su vez trae consigo el no poder concretar con los objetivos pactados.

De continuar con la situación problemática descrita, cabe el riesgo de que la empresa llegue a tener deudas con las entidades financieras ya que al no tener ingresos se verá obligada a adquirir préstamos para cubrir los pagos a los proveedores; al no haber ingresos, la empresa no podría pagar sus tributos y sería embargada por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat). Ante ello, habría reducción de personal, pérdidas en los Estados Financieros, así como bajas en la empresa ya que no tendría utilidades.

Se espera contribuir con este trabajo de investigación a la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. a fin de que considere, analice y tome correctas decisiones respecto a la forma como se provisionan las cuentas incobrables y para que muchas empresas, que tengan la misma situación, tomen en cuenta que el área de cuentas por cobrar es fundamental y pieza clave en su gestión financiera. Además, para que futuros investigadores puedan tomar como antecedente la presente investigación y puedan ayudar a controlar las cuentas incobrables de las empresas.

Problema general

¿Cuál es la relación entre las cuentas incobrables y la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019?

Problemas específicos

¿Cómo se relacionan el crédito y los ingresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019?

¿De qué manera se relacionan la provisión y los recursos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019?

¿Cuál es la relación entre el principio de realización y los egresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019?

1.2 Justificación e importancia de la investigación

Justificación contable

La tesis se justifica contablemente porque a través de ello se logrará observar la provisión de las cuentas incobrables en la contabilidad de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. y cómo esta provisión afectará a la gestión financiera de la empresa.

Justificación empresarial

El presente trabajo de investigación se justifica empresarialmente porque al describir con esta investigación la manera como se provisionan las cuentas incobrables, el empresario podrá optar por determinar mejoras para la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C.

Importancia

La tesis desarrollada radica su importancia debido a que se busca comparar la relación entre las variables y persigue describir el problema en la gestión financiera de la empresa.

1.3 Objetivos de la investigación: general y específicos

Objetivo general

Comparar la relación entre las cuentas incobrables y la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019.

Objetivos específicos

Describir la relación entre el crédito y los ingresos de los recursos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019.

Estimar de qué manera se relacionan la provisión y los recursos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019.

Verificar la relación entre el principio de realización y los egresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019.

1.4 Limitaciones de la investigación

Durante el desarrollo de la presente tesis se han presentado dificultades e inconvenientes, los cuales se describirán a continuación:

Limitaciones bibliográficas

Para el desarrollo de la presente tesis no se obtuvo libros actualizados, además no existen trabajos de investigación similares al presente, es decir, donde se relacionen ambas variables que son la gestión de financiera y las cuentas incobrables.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de investigación

Internacionales

Bajaña (2017) indicó en su tesis titulada *Cuentas incobrables y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Panamerican Diésel Jiménez S.A.* de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil en Ecuador para la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría – CPA, tuvo como diseño de investigación el tipo campo y documental y para el recojo de información se utilizó como instrumentos guías de entrevista. El presente autor concluye que la falta de control interno afecta las políticas de crédito y cobranza por lo que se genera dificultades en las áreas administrativa y financiera. Asimismo, no permite tomar decisiones correctas. La empresa realiza los cobros llamando a sus clientes y visitándolos, luego de realizar la gestión, el encargado evalúa el riesgo; sin embargo, al no contar con políticas de crédito, la recuperación de los créditos tiene un retraso.

Carrera (2017) en su tesis titulada *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015* de la Universidad Politécnica Salesiana en Ecuador para obtener el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, tuvo como diseño de investigación el tipo descriptivo no experimental y para el recojo de información se utilizó como instrumentos guías de entrevista y encuesta. El autor concluye que la empresa debe dividir la capacidad de pagos de los clientes, actualizar los datos de cada cliente, detallar la causa del atraso de pago e informar la base de datos recolectados. En la empresa no existe un monitoreo de las cobranzas ni se traza metas claras para los trabajadores del área de cobranza, impidiendo poder lograr una mayor captación de dinero, además no cuenta con un sistema contable que permita registrar estas transacciones que acceder a deslumbrar en tiempo real la situación financiera. Por lo tanto, existe la necesidad de saber administrar las cobranzas, efectuando un adecuado seguimiento a las cuentas por cobrar, además capacitar a los trabajadores del área.

Sinalin (2017) en su tesis titulada *La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jatun Runa Ltda. de la parroquia de Santa Rosa, provincia de Tungurahua* de la Universidad Regional Autónoma de

Los Andes de Ecuador para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad Superior, Auditoría y Finanzas CPA, tuvo como diseño de investigación el tipo descriptivo y para el recojo de información se utilizó como instrumentos la entrevista y encuesta. La empresa no tiene una adecuada gestión financiera, lo que conlleva a que no pueda desarrollarse con normalidad, sumándole la falta de un profesional en la materia y el desconocimiento de los mismos trabajadores. En la información obtenida en los Estados Financieros se observa un equilibrio razonable en las cuentas por cobrar, además las obligaciones se conectan con la actividad de la empresa y el aumento de capital; si la empresa mejora su gestión financiera, podrá tomar mejores decisiones.

Nacional

Vega (2016) en su tesis titulada *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C. distrito de Huanchaco, año 2016* de la Universidad Privada Antenor Orrego para optar por título profesional de Contador Público, tuvo como diseño el tipo explicativo causal y para el recojo de información se utilizó como instrumentos el análisis de documento y cuestionario. La conclusión del autor fue que al tener mayor venta al crédito se ve afectada la liquidez, y, por ende, la empresa no tiene capacidad para cumplir con sus deudas. Las políticas de crédito son importantes en la liquidez, así como el hecho que los procedimientos de cobranza tienen una vital importancia en la recuperación de créditos de los clientes.

Culquicondor (2018) en su tesis titulada *Sistema de control interno para el mejoramiento de la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa comercial Ventura Pallets Export E.I.R.L. 2018* de la Universidad Nacional de Piura para optar por el título profesional de Contador Público, tuvo como diseño el tipo explicativo causal no experimental y para el recojo de información se utilizó como instrumentos el análisis de documento y cuestionario. La empresa no cuenta con un organigrama lo cual dificulta la línea de poder y la toma de decisiones, la empresa debe prevenir o adelantarse a los posibles riesgos que otorgar créditos lo vea expuestos. No existe una cartera donde establezca los detalles de los clientes ni mapas de rutas de cobranza. Los cobradores no cuentan con un jefe de área el cual indistinto de la gerencia podrá plantear lineamientos para la mejora de su área de trabajo.

Salazar (2017) en su tesis titulada *Gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú, Lima 2017* de la Universidad Norbert Wiener para optar por título profesional de Contador Público, tuvo como diseño el tipo descriptivo no experimental y para el recojo de información se utilizó como instrumentos la entrevista y ficha de análisis. El autor concluye que la organización tiene una buena política, a pesar de ello, el área de gestión financiera se ve afectada, por ende, se generó la reducción de personal y aumento de cuentas incobrables. Es de gran importancia contar con las herramientas apropiadas para cumplir con los compromisos futuros. Ante esta situación problemática se implementó un plan, el cual permitirá lograr grandes cambios en la empresa.

Local

Vergara (2017) en su tesis titulada *Provisión por cuentas de cobranza dudosa y su incidencia en la gestión económica y financiera de la empresa la Positiva Seguros y Reaseguros S.A. en el año 2015* de la Universidad Cesar Vallejo para optar por título de Contador Público, tuvo como diseño el tipo descriptivo y para el recojo de información se utilizó como instrumentos el análisis de documento y entrevista. La inadecuada gestión financiera conllevó a una pérdida económica de la empresa materia de estudio, pues no se pudo recuperar algunos créditos, lo que originó que la utilidad de la empresa disminuyera 11,479,000 soles.

Burga (2019) en su tesis titulada *Cuentas por cobrar y su incidencia en los indicadores de liquidez del centro de aplicación Imprenta Unión, Lima, periodos 2013-2017* de la Universidad Peruana Unión para optar el título de Contador, tuvo como diseño de investigación el tipo descriptivo explicativo no experimental y para el recojo de información se utilizó como técnicas los cuestionarios y el análisis documentario. El presente autor llega a la conclusión de que la empresa otorga el crédito para 6 meses, tiempo en el cual se genera la morosidad; y por ende, se incrementan las cuentas por cobrar. Además, se realiza la reprogramación de pagos y los deudores pagan de acuerdo al nuevo cronograma, por lo cual el ingreso de la empresa se ve afectado.

Por consiguiente, los investigadores destacan que los autores convergen en una misma dirección hacia la cobranza dudosa, cómo esta afecta negativamente a las empresas que fueron motivo de investigación y cómo aumenta el riesgo de falta de liquidez en las respectivas empresas. Cabe señalar que las conclusiones a las que arriban los autores son importantes ya que guardan relación con el presente trabajo de investigación.

Paz (2017) en su tesis titulada *La gestión financiera en la liquidez de la empresa Yossev E.I.R.L. del distrito del Callao durante el periodo 2012* en la Universidad Peruana de Ciencias y Humanidades para optar el título profesional de Contador Público, tuvo como diseño de investigación el tipo descriptivo y para el recojo de información se utilizó como técnica la encuesta. Las conclusiones a las que llegó el autor fueron que la mala gestión del dinero originó que la empresa no tenga liquidez para pagar sus deudas a corto plazo, la falta de conocimientos y aptitudes ocasiona la falta de respuesta ante los problemas de liquidez y la empresa no realizó nunca ratios financieras que permitieran revelar la verdadera situación de la empresa para determinar las mejores decisiones.

2.2 Bases teórico-científicas

2.2.1 Base teórica de la variable: Cuentas incobrables

2.2.1.1 Definición de la variable: Cuentas incobrables.

Morales (2014) indicó que:

Del total de los clientes que han recibido crédito, algunos de ellos no pagan sus saldos insolutos y se reflejan en el importe de las cuentas por cobrar a clientes. De acuerdo con el principio de realización se debe establecer una provisión de recursos financieros que compense las pérdidas que se van a producir y así evitar problemas financieros a las empresas. (p. 187).

2.2.1.2 Importancia de la variable: Cuentas incobrables.

Es fundamental que se tomen todos los aspectos de los Estados Financieros de forma seria para así poder dar una imagen fiel de la empresa y que esta información sea útil para la empresa y más que todo, en el ámbito de provisiones, porque no es fácil identificar su cuantía y/o fecha de vencimiento. Estos deben evidenciarse en los sustentos de los Estados Financieros. La provisión es sustancial para la presentación de los Estados Financieros, asimismo tomar correctas decisiones con los datos obtenidos la cual permite tener un respaldo para las obligaciones futuras.

2.2.1.3 Características de la variable: Cuentas incobrables.

López (2016) indicó que:

Existe un cierto número de características de que una cuenta puede ser incobrable o dudosa, entre estas se encuentran las siguientes:

- Las condiciones de crédito se han ignorado continuamente.
- Una partida antigua se ha pagado únicamente en parte, mientras que las más recientes se han pagado íntegramente.
- Se ha detenido la concesión de crédito y no se han efectuado cobros recientemente.
- Un cliente que solía pagar en efectivo lo hace ahora por medio de letras.
- Una cuenta antigua ha sido asignada a un agente de cobro.
- Existen cantidades vencidas correspondientes a ex empleados.
- Un cliente ha muerto, desaparecido, fracasado en su negocio, ha sido eximido de una quiebra o se ha declarado en ella.
- Existe correspondencia desalentadora. (p. 32).

2.2.1.4 Teorías relacionadas a la variable: Cuentas incobrables.

Rivera (2019) indicó que:

Básicamente existen tres métodos para calcular las cuentas incobrables y son:

- **Método del porcentaje de las ventas:** Estima las pérdidas por cuentas incobrables utilizando un porcentaje de las ventas netas a crédito para llegar a una cantidad razonable. A fin de determinar la tasa estimada es necesario examinar y analizar el porcentaje de pérdidas experimentadas sobre el total de las ventas netas a crédito o periodos anteriores.

Después se aplica el porcentaje estimado al total de las ventas a crédito del periodo, menos el importe de las devoluciones y bonificaciones sobre ventas. No debe restarse o sumarse cualquier saldo existente en la cuenta estimación por cuentas incobrables provenientes de periodos anteriores para determinar el importe de ajuste de cuentas malas.

Después de cierto tiempo, el saldo de la cuenta de estimación por cuentas incobrables puede convertirse en una cantidad importante, lo cual se corrige mediante un asiento de ajuste; cuando resulte excesiva, mediante a un cargo a estimación por cuentas incobrables y un abono a gastos por cuentas incobrables.

- **Método del porcentaje de cuentas por cobrar:** Se estima el importe de las pérdidas de las cuentas incobrables con base en un porcentaje del saldo existente en la cuenta de clientes.

Para llegar a un porcentaje razonable es necesario analizar los cobros realizados durante un periodo considerable. La tasa o porcentaje determinado se aplicará al saldo de la cuenta de clientes para obtener el saldo de la cuenta Estimación de cuenta incobrable y determinar el

importe del ajuste por cuentas incobrables.

Debe recordarse que el porcentaje o tasa utilizada no es más que una estimación. Por lo tanto, es muy probable que nunca llegue a ser igual que el importe exacto de las cuentas incobrables del año y que la cuenta de estimación puede tener un saldo deudor y acreedor al final del periodo contable, antes de los ajustes. Por medio de este método, el saldo de la cuenta de estimación por cuentas incobrables o provisión a fin de año sea deudor o acreedor, tiene que considerarse al realizarse el asiento del ajuste.

- **Método de cancelación directa:** Algunas compañías que tienen muchos clientes tal vez prefieran esperar hasta confirmar que no pueden cobrar la cuenta específica de un cliente, antes de hacer cualquier ajuste en relación a las pérdidas por cuentas incobrables. Cuando es evidente que una cuenta es incobrable, utilizan el método de cancelación directa. Por lo tanto, se hace un cargo a la cuenta de gastos por cuentas incobrables y se abona a clientes por el importe adeudado.

De acuerdo con este método, las pérdidas en cuentas incobrables se deben registrar como un gasto en el periodo en que se canceló la cuenta y no cuando se realizó la venta. Ello puede provocar que los activos del estado de situación financiera aparezcan con más valor que el real y que la utilidad puede también resultar sobre el estado de resultados, si no se ha tenido precaución de ajustar, de acuerdo con las pérdidas estimadas que se espera se producirán por cuentas incobrables. (pp. 30-32).

Tabla 1

Saldo de clientes acreedores

Saldo de clientes acreedores	
(x)	Porcentaje estimado de Incobrables
(=)	Estimación por incobrables
(-)	Saldo de la estimación (acreedor)
(=)	Gastos por cuentas incobrables

Tabla 2

Saldo de clientes deudores

Saldo de clientes deudores	
(x)	Porcentaje estimado de Incobrables
(=)	Estimación por incobrables
(-)	Saldo de la estimación (deudor)
(=)	Gastos por cuentas incobrables

2.2.1.5 Dimensiones de la variable: Cuentas incobrables.

Crédito

Morales (2014) afirmó que:

Es por ello que el crédito es el mecanismo por excelencia que aumenta las ventas de las empresas, y cuando esto sucede las compañías incrementan la intensidad de su ciclo financiero y las compras que hacen a otras empresas de materias primas y servicios necesarios para sus procesos de producción. Con ello se presenta un efecto multiplicador en la economía porque las empresas aumentan sus operaciones y con esto compras de materias primas, pago de servicios diversos, pago de impuestos, etc., por ello el crédito es una herramienta que ayuda a reactivar la economía. (p. 9).

Morales (2014) señaló:

El crédito es un préstamo en dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere. La palabra crédito viene del latín *creditum* (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa “cosa confiada”. Así, crédito, en su origen, significa confiar. En la vida económica y financiera, se entiende por crédito al contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses. Se distingue del préstamo en que en éste sólo se puede disponer de una cantidad fija, mientras que en el crédito se establece un máximo y se puede utilizar el porcentaje deseado. (p. 23).

Provisión

Acorde a López (2017) se indica que:

Una provisión es una figura contable cuyo objetivo es el de asegurarse de que la empresa va a tener los fondos necesarios para satisfacer una obligación futura de la que se tiene conocimiento a día de hoy. Por el principio de prudencia, una empresa puede dotar también otro tipo de provisiones para eventos aún no ciertos; si, por ejemplo, cree que en el futuro va a tener que pagar una sanción o porque prevé incurrir en gastos por despidos de personal. (párr. 1).

Acorde a la International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS, 2014b) señaló que en la NIC 37:

Los términos siguientes se usan, en esta norma, con los significados que a continuación se especifican: Una provisión es un pasivo en el que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento. Un pasivo es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que

incorporan beneficios económicos. El suceso que da origen a la obligación es todo aquel suceso del que nace una obligación de pago, de tipo legal o implícita para la entidad, de forma que a la entidad no le queda otra alternativa más realista que satisfacer el importe correspondiente. Una obligación legal es aquélla que se deriva de:

- (a) un contrato (ya sea a partir de sus condiciones explícitas o implícitas);
- (b) la legislación; o
- (c) otra causa de tipo legal. (p. 2).

Principio de realización

Cinif (2014) señaló:

El principio de realización se renombró como postulado de devengación contable y se incorpora con un significado más amplio, aun cuando conserva su esencia, con el fin de establecer la obligación de reconocer todos los efectos derivados de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos, que afectan económicamente a la entidad.

Dicho cambio se establece para adecuar la terminología conceptual al entorno internacional, dado que los organismos líderes emplean el término de “base de acumulación o devengo” para establecer que el sistema de información contable opera sobre una base de devengación contable más que sobre una base de cobro o pago de efectivo.

Adicionalmente, es preciso señalar que el concepto de “realización” en la actualidad guarda una connotación y significado distinto al que se venía utilizando en ordenamientos anteriores, dado que en la normatividad internacional dicho término se relaciona con la materialización de una partida a través de su cobro o pago, lo cual no necesariamente coincide con el momento en el que se considera devengada para fines contables. (p. 26).

2.2.1.6 Normas Internaciones de Contabilidad relacionadas a la variable: Cuentas incobrables.

La International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS, 2014b) señaló que en la NIC 37 se indica:

Existe en muchas empresas la costumbre de realizar el registro de provisiones en sus Estados Financieros según diferentes criterios basados en presupuestos, políticas contables, estadísticas u otros. Es importante recalcar que estos registros muchas veces no cumplen los criterios para ser reconocidos en los Estados Financieros y tampoco pueden ser utilizados como gastos deducibles ante la Administración Tributaria para cumplir con lo estipulado en la normativa contable. (p. 1).

2.2.1.7 Normas legales relacionadas a la variable cuentas incobrables.

El Decreto Supremo N° 179 (2004) establece que en la Ley del Impuesto a la Renta se menciona:

Por su parte, el inciso f) del artículo 21° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta dispone, entre otros, que para efectuar la provisión de deudas incobrables a que se refiere el inciso i) del artículo 37° de la Ley, se requiere que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha.

Al respecto, el inciso i) del artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta, a fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, en consecuencia,

son deducibles, entre otros, los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden. (p. 50).

2.2.2 Base teórica de la variable: Gestión financiera

2.2.2.1. Definiciones de la variable: Gestión financiera.

Fajardo (2017) afirmó:

La gestión financiera involucra la administración de los recursos que posee la empresa, cuya responsabilidad se asigna a una persona conocida como gestor o contralor, el cual es el encargado de administrar financieramente la empresa, llevando un control adecuado de los ingresos y los egresos que concurre en la organización, teniendo como contraparte la maximización de los recursos económicos de la misma. (p. 45).

2.2.2.2. Importancia de la variable: Gestión financiera.

Acorde a GestiónF_cm (2020) se menciona que:

Su importancia radica en el sentido del control de todas las operaciones, en la toma de decisiones, en la consecución de nuevas fuentes de financiación, en mantener la efectividad y eficiencia operacional, en la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables (párr. 1).

2.2.2.3. Características de la variable: Gestión financiera.

Acorde a González (2018) la variable posee las siguientes características:

- Plantear las necesidades.
- Describe los recursos disponibles.

- Prever los recursos liberados.
- Calcular las necesidades de la financiación externa.
- Busca financiación.
- Aplicación de esos recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería.
- El análisis financiero, recolectando y estudiando la información para conocer la situación financiera de la empresa.
- Viabilidad económica y financiera de las inversiones. (párr. 44).

2.2.2.4. Teorías relacionadas a la variable: Gestión financiera.

Westreicher (2020) indicó que la gestión financiera es una de las ramas de las ciencias empresariales que analiza cómo obtener y utilizar de manera óptima los recursos de una compañía. Es decir, la gestión financiera se encarga de definir cómo la empresa financiará sus operaciones, para lo cual usualmente se requieren recursos propios y de terceros.

Asimismo, los encargados de esta gestión deben determinar cómo la compañía administrará sus fondos eligiendo, por ejemplo, en qué proyectos invertir. En suma, la gestión financiera se encarga de la obtención, el uso y la supervisión de los fondos de la firma. Esto, buscando la mayor rentabilidad posible.

La gestión financiera se puede analizar en diferentes etapas:

- **Definir la necesidad:** La empresa primero debe estimar cuántos recursos o el presupuesto que requiere para sus operaciones.
- **Modo de financiamiento:** Se define la estructura financiera de la empresa, es decir, cuánto se financiará con recursos propios y cuánto con fondos de terceros.
- **Método de financiamiento:** Sobre los recursos externos, se debe elegir el método de financiación más conveniente. Se puede recurrir a un crédito bancario o al mercado de capitales emitiendo bonos u otro tipo de instrumento. En este

punto, es muy importante el tipo de interés, el plazo de endeudamiento y demás condiciones de financiamiento. Asimismo, la firma puede decidirse a captar capital de nuevos socios, emitiendo acciones.

- **Administración de los recursos:** La firma debe distribuir sus recursos de manera prudente, cumpliendo siempre con las obligaciones prioritarias, con proveedores y empleados, por ejemplo. Además, es importante monitorear los ratios financieros de la organización. De ese modo, se mide la solvencia, la liquidez, el nivel de endeudamiento de la firma, entre otros indicadores.
- **Evaluación de proyectos:** La empresa debe analizar los planes de inversión, calculando principalmente el valor actual neto. Si este no es positivo, el proyecto no es económicamente viable.

2.2.2.5. Dimensiones de la variable: Gestión financiera.

Egresos

Hungría (2016) indicó que: “Los egresos se dan por la compra de mercaderías, pago a proveedores y personales, prestamos adquiridos. Por tanto, los ingresos reducen la utilidad de la empresa, ya que permite que las organizaciones sigan en marcha con sus actividades” (p. 38).

Recursos

Sabino (1991) afirmó que: “Llámesese así en economía al conjunto de capacidades humanas, elementos naturales y bienes de capital, escasos en relación a su demanda, que se utilizan casi siempre conjuntamente para producir bienes y servicios” (p. 249).

Por su parte, Quirós (2018) indica que: “Dinero, insumo, servicio, maquinarias o equipos, personal estén disponibles en el momento oportuno y en la medida en que sea necesario. Ni antes, ni después. Ni en más cantidad ni en menos” (p. 123).

Los recursos de acuerdo a las cuentas incobrables son el efectivo, insumos, servicios, inventarios, personal de cobranza estos deben ser precisos, eficientes y eficaces. Pues la empresa debe contar con ellos y estos deben estar disponibles.

Ingresos

Hungría (2016) afirmó que:

Los ingresos abarcan el activo de la empresa como son cuentas por cobrar. Es esencial la cuenta 10: Efectivo y equivalente de efectivo ya que al no haber un incremento afectan la economía de las organizaciones. Por ende, no cumplen con sus obligaciones a corto y largo plazo. (p. 37).

2.2.2.6 Normas legales relacionadas a la variable: Gestión financiera.

Al cumplir con la Ley N°28194 se obtendrá una mejora en la gestión financiera. Por lo cual se obtendrá datos reales para que la gerencia tome correctas decisiones y de esta manera prevenir futuros riesgos.

Impuesto a las transacciones financieras – Empresas

El Impuesto a las Transacciones Financieras conocido como el ITF, se encuentra vigente en el Perú desde el 1 de enero de 2004. Mediante la Ley 28194 (2004) de la Lucha Contra la Evasión y Formalización de la Economía se establecen además, los medios de pago que deben utilizarse para luchar contra la evasión y lograr la formalización de la economía. Ello debido a que a través de estos medios se deja una “huella” o “trazo” de cada operación que realizan las personas y empresas a través del sistema bancario y que el Estado pueda ejercer su control, respecto al origen y destino de las transacciones económicas que se realizan en todo el país respecto a las entidades en mención.

La bancarización – Empresas

Este concepto se asocia como una medida que permite que todas las operaciones económicas tengan un mismo nivel de control y que el Estado pueda ejercer labores de fiscalización contra la evasión tributaria y cualquier otra mala práctica que vaya en contra de la formalización de la economía del país.

2.3 Definición de la terminología empleada

Plazo

Es el tiempo en el que se realizará el cobro de las cuotas de los créditos. Es decir, la suma de los intervalos de tiempo que la empresa pacto con el cliente.

Morales (2014) afirmó:

En la determinación de los plazos máximos y mínimos debe examinarse cuidadosamente lo siguiente: Los plazos que otorguen otras empresas similares, la inversión que se requiere en las cuentas por cobrar, los recursos de financiamiento disponibles y el costo de capital, la determinación del porcentaje de crédito que podrán financiar los proveedores, los ciclos de duración de los productos. (p. 136).

Tasa de interés

La tasa de interés es un porcentaje que se aplica a los créditos otorgados a los clientes de la empresa, que vendría a ser como una retribución que tendría obligatoriedad de parte del cliente por la venta del bien pactado a plazos, esto se aplica por que los activos de la entidad se basan a capitales monetarios.

Ortiz (2001) señaló:

En términos generales, se define a la tasa de interés como el rendimiento porcentual que se paga durante algún periodo contra un préstamo seguro, al

que rinde cualquier forma de capital monetario en un mercado competitivo exento de riesgos, o en el que todos los riesgos están ya asegurados mediante primas adecuadas. En términos más sencillos, la tasa de interés es el porcentaje que se aplica a una cantidad monetaria que denominamos capital, y que equivale al monto que debe cobrarse o pagarse por prestar o pedir prestado. (p. 127).

Fondo

Sabino (1991) indicó que:

La palabra tiene varias acepciones vinculadas entre sí, aunque no idénticas. En un sentido general, un fondo es una cantidad de dinero depositada en una cuenta especial para el uso de determinados fines. Se habla así de fondos de garantía y de muchos otros fondos específicos que se reservan para determinados fines. (p. 171).

Por su parte, Pérez y Merino (2014) mencionan que: “Es el dinero o los caudales que posee una persona, una organización o una comunidad. Los vecinos juntan fondos para restaurar el edificio de la biblioteca del barrio” (párr. 9).

Obligación futura

Planificación Jurídica (2011) expresa que:

El vocablo provisión expresará más acertadamente las obligaciones futuras a raíz de sucesos pasados que puede tener la empresa que sean difíciles de valorar y o determinar su vencimiento. Dentro de este concepto habrá que añadir algo más si la obligación surgida a raíz de sucesos pasados no es probable, sino simplemente posible, se estará frente a una contingencia, que en función de su posible valor y /u ocurrencia deberá reflejarse solamente en la memoria. (p. 211).

Principio de prudencia

Abad (2008) menciona que: “La aplicación del principio de prudencia obliga a que la empresa evalúe si es posible que obtenga ganancias fiscales en el futuro que aseguren la recuperabilidad de estos activos, sin especificar mucho más” (p. 331).

Por su parte Pérez-Carballo (2013) expresa:

Sera prudente en las valoraciones que se efectúen en condiciones de incertidumbre, aunque sin dañar la obligada imagen fiel que debe reflejar la contabilidad. Se trata de no sobrevalorar los ingresos y los activos y de no infravalorar los gastos y los pasivos. Por ejemplo, el valor de la deuda de un cliente debe corregirse en cuanto se conozca que ha solicitado el concurso voluntario de acreedores. (p. 80).

Hecho económico

El autor López (2020) define que: “Es todo aquello que tiene un impacto en la economía. Por ello, debido a que la economía es una ciencia social, muchas de las relaciones sociales que se producen entre individuos de una sociedad conforman los hechos económicos” (párr. 1).

Control

Pandal (2018) precisó que:

Es un mecanismo del proceso administrativo creado para verificar que los protocolos y objetivos de una empresa, departamento o producto cumplen con las normas y las reglas fijadas. El control tiene como objetivo evitar irregularidades y corregir aquello que frena la productividad y eficiencia del sistema, por ejemplo, los mecanismos de control de calidad (p. 37).

Medición

Es la técnica utilizada para determinar la relación entre un instrumento y otro similar. Es determinar mediante instrumentos o una relación o fórmula previa un resultado dentro de los parámetros escogidos con una unidad de medida previa. La medición sirve para determinar magnitudes de un objeto en relación a otro objeto que sirve de patrón, que es definido antes por un consenso. Hoy en día, estos modelos de comparación que usamos todos los días como por ejemplo el kilo, la temperatura y los centímetros, están unificados en lo que se conoce como el Sistema Internacional de Unidades.

Incrementos de activos

International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS, 2014a) precisa que:

Suponen incrementos en los beneficios económicos y, como tales, no son diferentes en su naturaleza de los ingresos de actividades ordinarias. Por tanto, en este marco conceptual no se considera que constituyan un elemento diferente. Entre estas se encuentran, por ejemplo, las obtenidas por la venta de activos no corrientes. La definición de ingresos incluye también las ganancias no realizadas; por ejemplo, aquéllas que surgen por la revaluación de los títulos cotizados o los incrementos de importe en libros de los activos a largo plazo. Cuando las ganancias se reconocen en el Estado de Resultados, es usual presentarlas por separado, puesto que su conocimiento es útil para los propósitos de la toma de decisiones económicas. Las ganancias suelen presentarse netas de los gastos relacionados con ellas. (p. 22).

Utilidad

Según Vesco Consultores (2020) se define como:

Término genérico aplicado al excedente de ingresos, productos o precio de venta, sobre los costos correspondientes; cualquier beneficio pecuniario

procedente de una operación comercial, de la práctica de una profesión, o de una o más transacciones individuales llevadas a cabo por cualquier persona. (párr. 68).

Patrimonio contable

La web El nuevo empresario (2020) expresa que:

También denominado capital contable, desde el punto de vista empresarial será el conjunto de bienes, derechos y obligaciones de la empresa que constituyen los medios económicos y financieros. No confundir con patrimonio neto, que bien sería el valor total de la empresa descontando las deudas. Por tanto, lo que estamos hablando en definitiva es del patrimonio de la empresa desde la óptica de la contabilidad. En donde la contabilidad se encargará de medir el valor inicial, sus variaciones a lo largo del año y las obligaciones financieras de la empresa. (párr. 3).

Compra de productos y servicios

El término compras se refiere a la acción que realiza una persona de adquirir un bien o servicio mediante dinero. La compra es realizada por el comprador quien interactúa con otra persona, el vendedor, que ofrece cierto producto. Las compras se efectúan; por lo tanto, mediante un sistema de compraventa donde el determinante es cierto valor en efectivo.

Proveedores

Un proveedor es una persona física o jurídica que suministra mercancía a un autónomo o a una sociedad, para que desarrolle su actividad económica, recibiendo a cambio una compensación económica por esa adquisición. Este proveedor puede abastecer tanto de materias primas como productos terminados, el departamento de compras de una empresa es el encargado de solicitar esa mercancía a los proveedores, siempre eligiendo el que le ofrezca un menor coste por esos bienes (González, 2020).

Trabajadores

Horngren (2004) menciona que:

Trabajador es aquella persona que se encuentra en la edad legal para poder desempeñar una actividad que será remunerada. Los trabajadores son aquellas personas que ofrecen sus servicios profesionales a una empresa, organización o fundación y que al final del mes tienen un pago merecido por la actividad que se encuentran desempeñando. (p. 183).

Efectivo

Horngren (2004) define que:

El efectivo es la primera partida de activo circulante en el balance. Es frecuentemente el hecho que las empresas tengan muchas cuentas bancarias y fondos de caja chica, si bien suelen combinar todos los montos de efectivo en un solo total, llamado efectivo y equivalentes de efectivo. (p. 246).

Por su parte, Jiménez y Espinoza (2007) indican que:

Las entradas de efectivo, como su nombre lo dicen, son recursos en efectivo provenientes de transacciones tales como venta de contado, cobranza de cuentas por cobrar, venta de equipo al contado, y aportaciones de los accionistas. (p. 62).

Inventario

Según Cruz (2017) se define que:

La existencia de un inventario en la empresa está sujeta, en ocasiones, a la política que en este caso lleve la empresa, pero en otros supuestos es inevitable. Un inventario en la empresa sea cual sea su naturaleza, representa

una inversión económica para la compañía que debe ser planificada, gestionada y controlada. (p. 15).

Personal de cobranza

Según Morales (2014) preciso que:

El personal de cobranza tiene un cargo muy importante en la empresa ya que requiere de mucha dedicación y concentración. Además, realiza el seguimiento de control de las cuentas por cobrar, se necesita de mucha paciencia con los clientes de alta morosidad. Con la presencia de este personal las cuentas por cobrar disminuyen y el ingreso de incrementa. Por tanto, es sustancial el trabajo que realiza el personal. (p. 163).

A su vez, Morales (2014) adiciona que:

El personal dedicado al trabajo de cobranza debe estar íntimamente familiarizado con las interpretaciones y aplicaciones de las condiciones de venta establecidas en su organización. Dichas interpretaciones deben comunicarse con toda claridad al personal de ventas y a todos aquellos elementos que tengan o pudieran tener trato con el cliente, para que estén en posibilidad de explicar las condiciones de la transacción, al momento de cobrar los créditos a los clientes. (p. 165).

Finanzas

“Las finanzas son la parte de la economía que trata los intercambios de dinero, ya sea para inversión, para financiación o para cualquier otro motivo relacionado con personas, empresas y administradores públicos” (Oriol, 2018, p. 4).

Liquidez

“La liquidez de una empresa es importante porque necesita de dinero en efectivo, aunque este guardado en el banco para poder hacer frente a sus deudas: pagar a proveedores, suministros, empleados” (Carbajal, 2018, p. 179).

Rentabilidad económica

“La rentabilidad económica de una empresa sirve para medir la relación entre los beneficios obtenidos en el ámbito de explotación, es decir, antes de los intereses e impuestos y las inversiones que la empresa realizó en su activo” (Físico, 2020, p. 206).

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y diseño de investigación

Hernández (2014) indicó:

Estos estudios son los que se encargan de identificar la relación entre dos o más conceptos o variables. Los estudios correlacionales tienen en cierta forma un valor un tanto explicativo, con esto puede conocer el comportamiento de otras variables que están relacionadas. (p. 126).

El tipo de investigación es correlacional porque a través de los estudios que se realizaran se determinará la relación entre la variable cuentas incobrables y gestión financiera. El diseño de la presente tesis es de tipo no experimental transversal porque no manipulará las variables de la tesis de forma intencional, es decir, no se realizará una previa capacitación, sino que se realizará la encuesta directamente al personal. Es transversal porque la investigación se realizará en un solo momento.

3.2 Población y muestra

La población de la presente tesis está conformada por 5 empresas del rubro venta vehículos automotor menor, estas empresas se encuentran en la avenida Juan Velasco Alvarado en el distrito de Villa El Salvador. La muestra es no probabilística de tipo por conveniencia, dado las características de la muestra de estudio.

“En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o quien hace la muestra” (Hernández, 2014, p. 176).

La muestra de estudio consta de 30 trabajadores de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. comprendidos en el área de gerencia, administración, contabilidad, compra, venta y cobranza; a quienes se considera que cuentan con la información y conocimientos necesario para el desarrollo de la encuesta.

Tabla 3

Muestra de investigación

Muestra	Descripción	n	N %	h %	H %
Negociaciones Valdivia S.A.C.	Gerencia	2	2	6%	6%
	Administración	2	4	7%	13%
	Contabilidad	3	7	10%	23%
	Compra	2	9	7%	30%
	Venta	10	19	33%	63%
	Cobranza	11	30	37%	100%
	Total		30		100%

3.3 Hipótesis

Hipótesis general

Existe una relación significativa entre las cuentas incobrables y la gestión financiera en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019.

Hipótesis específicas

Existe una relación relevante entre el crédito y los ingresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019.

Existe la relación directa entre la provisión y los recursos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019.

Existe la relación positiva entre el principio de realización y los egresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019.

3.4 Variables – Operacionalización

Variable 1: Cuentas incobrables

Definición conceptual

Morales (2014) indicó que:

Del total de los clientes que han recibido crédito, algunos de ellos no pagan sus saldos insolutos y se reflejan en el importe de las cuentas por cobrar a clientes. De acuerdo con el principio de realización se debe establecer una provisión de recursos financieros que compense las pérdidas que se van a producir y así evitar problemas financieros a las empresas. (p. 187).

Definición operacional

Por aumentar las ventas, las empresas otorgan créditos a los clientes; sin embargo, algunos de estos créditos no llegan a ser cancelados y luego de algún tiempo determinado estas cuentas por pagar se convierten en cuentas incobrables.

Variable 2: Gestión financiera

Definición conceptual

Fajardo (2017) indicó que:

La gestión financiera involucra la administración de los recursos que posee la empresa, cuya responsabilidad se asigna a una persona conocida como gestor o contralor, el cual es el encargado de administrar financieramente la empresa, llevando un control adecuado de los ingresos y los egresos que concurre en la organización, teniendo como contraparte la maximización de los recursos económicos de la misma. (p. 45).

Definición operacional

La gestión financiera es el conjunto de operaciones para dirigir y administrar los ingresos y egresos que realiza la empresa con sus recursos económicos financieros para la creación de valor.

Operacionalización de las variables

Tabla 4

Matriz de operacionalización de la variable 1: Cuentas incobrables

Variable nominal	Definición de la variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Cuentas incobrables	Para aumentar las ventas las empresas otorgan créditos a los clientes sin embargo algunos de estos créditos no llegan a ser cancelados y luego de algún tiempo determinado estas cuentas por pagar se convierten en cuentas incobrables.	Crédito	Plazo	Del 1 al 2
			Tasa de interés	Del 3 al 4
		Provisión	Fondo	5
			Obligación futura	6
			Principio de prudencia	7
		Principio de realización	Hecho económico	8
			Control	9
			Medición	10

Tabla 5

Matriz de operacionalización de la variable 2: Gestión financiera

Variable nominal	Definición de la variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Gestión financiera	La gestión financiera es el conjunto de operaciones para dirigir y administrar los ingresos y egresos que realiza la empresa con sus recursos económicos financieros para la creación de valor.	Ingresos	Incrementos de activos	11
			Utilidad	12
			Patrimonio contable	13
		Egresos	Compra de productos y servicios	14
			Hecho económico	Del 15 al 16
			Trabajadores	17
		Recursos	Efectivo	18
			Inventario	19
			Personal de cobranza	20

3.5 Métodos y técnicas de investigación

En la presente tesis se recolectó información y se realizó un análisis estadístico debido a que se usó un método cuantitativo para determinar la relación que existe entre las cuentas incobrables y la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C.

Como instrumento de recolección de datos se utilizó la encuesta, la cual ayudó en el recojo de información por parte de la muestra de estudio para demostrar si se acepta o se rechazan la hipótesis de estudio.

3.6 Técnicas de procesamiento y análisis de datos

La información recolectada mediante la encuesta se tabulo en una hoja Excel, luego esta información se subió en el programa estadístico SPSS en la versión 25 y se aplicaron técnicas estadísticas. A partir de ello se obtuvo cuadros y gráficos de forma ordenada. Seguidamente se realizó la interpretación de los resultados obtenidos por el programa.

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de fiabilidad de las variables

Validez del instrumento de las variables

El instrumento de investigación fue validado por expertos temáticos y estadísticos, los mismos que señalaron la aprobación de la encuesta según el criterio que se detalla a continuación:

Tabla 6

Validación del instrumento de investigación: Cuentas incobrables

Validador	Experto	Aplicabilidad	%
Mg. CPC. Hugo Gallegos Montalvo	Temático	Si	75 %
MBA Martin Saavedra Farfán	Estadístico	Si	80 %
Mg. CPC Lorenzo Zavaleta Orbegoso	Temático	Si	80 %

Tabla 7

Validación del instrumento de investigación: Gestión financiera

Validador	Experto	Aplicabilidad	%
Mg. CPC. Hugo Gallegos Montalvo	Temático	Si	75 %
MBA Martin Saavedra Farfán	Estadístico	Si	80 %
Mg. CPC Lorenzo Zavaleta Orbegoso	Temático	Si	80 %

Análisis de la fiabilidad

Conforme al reactivo aplicado por medio del Alfa de Cronbach se determina que la consistencia interna entre los ítems del instrumento es muy buena dado que da como resultado un indicador de 0.928.

Tabla 8

Fiabilidad de la variable: Cuentas incobrables

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,928	,928	10

Interpretación

Se valida la utilización del instrumento de recolección de datos dado que el valor de Alfa de Cronbach es de 0.928, lo que señala que la encuesta aplicada tiene un alto grado de confiabilidad.

Tabla 9

Fiabilidad de la variable: Gestión financiera

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,879	,885	10

Interpretación

Se valida la utilización del instrumento de recolección de datos porque el valor de Alfa de Cronbach es 0.879, lo que señala que la encuesta aplicada tiene un alto grado de confiabilidad.

4.2. Resultados descriptivos de las dimensiones con la variable

Las cuentas incobrables aumentan el crédito a largo plazo en la empresa

Tabla 10

Resultados obtenidos de la dimensión: Crédito (1)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	16	53.3	53.3
	Casi siempre	7	23.3	76.7
	Siempre	7	23.3	100.0
	Total	30	100.0	

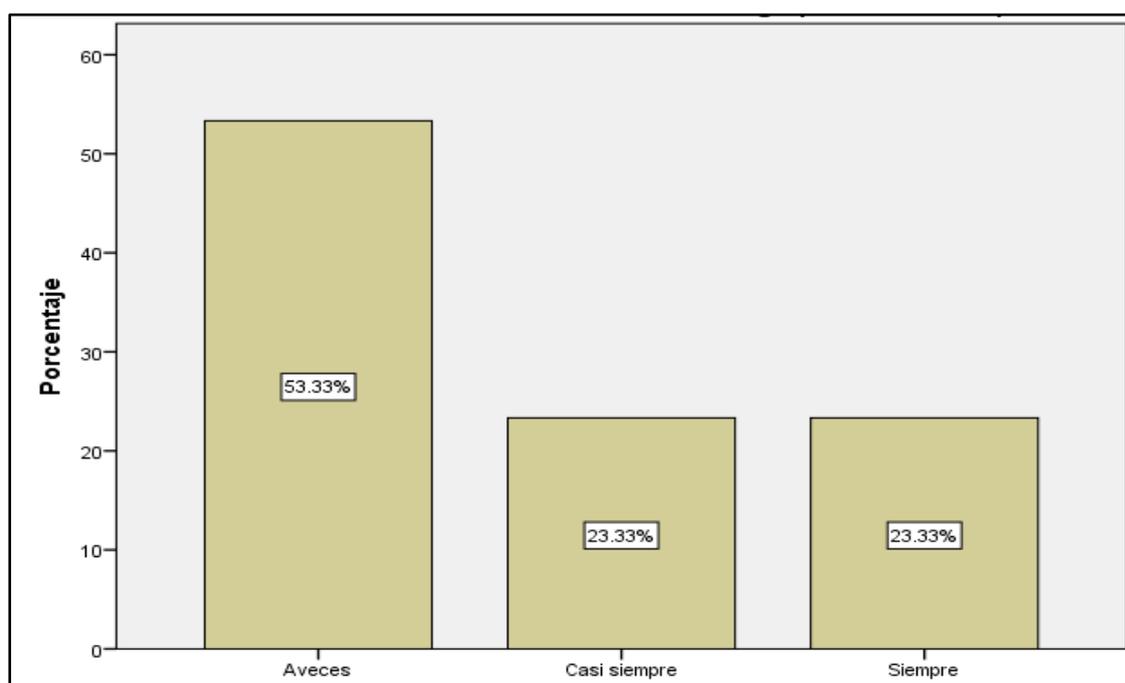


Figura 1. Resultado porcentual de la dimensión: Crédito (1)

Según la figura 1, el 53.33% de los encuestados, es decir 16 personas, precisan que a veces las cuentas incobrables aumentan el crédito a largo plazo en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, el 23.33% señala que casi siempre, mientras que el 23.33% señalan que siempre. Esto se debe a que el personal al momento de realizar los ratios de crédito consideran también las cuentas incobrables que distorsionan el resultado a presentar.

El crédito a largo plazo genera mayor ingreso

Tabla 11

Resultados obtenidos de la dimensión: Crédito (2)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	1	3.3	3.3
	A veces	8	26.7	30.0
	Casi siempre	12	40.0	70.0
	Siempre	9	30.0	100.0
	Total	30	100.0	

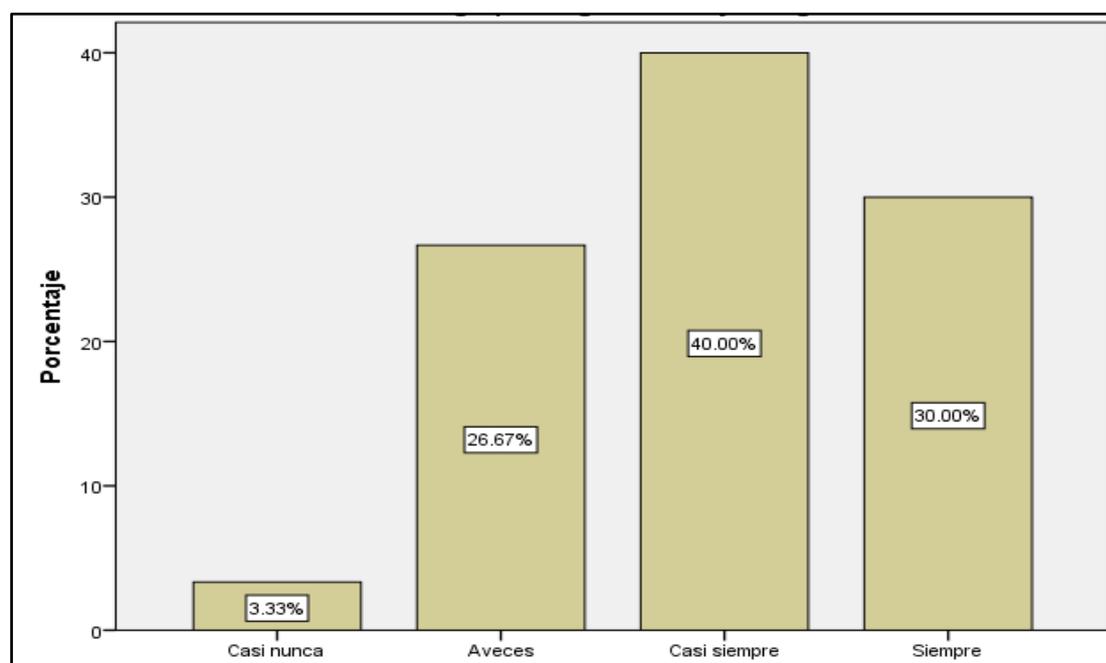


Figura 2. Resultado porcentual de la dimensión: Crédito (2)

Según la figura 2, el 40% de los encuestados, es decir 12 personas, señalan que el crédito a largo plazo casi siempre genera mayor ingreso en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, 30% señala que siempre, mientras que el 26.67% señalan que a veces y el 3.33% que el crédito a largo plazo casi nunca genera mayor ingreso en la empresa. Esto se debe a que el personal entiende que otorgar crédito a mayor plazo generara mayor interés y esto se reflejara en el aumento de los ingresos.

La tasa de interés es adecuada en el crédito a largo plazo en la empresa

Tabla 12

Resultados obtenidos de la dimensión: Crédito (3)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	1	3.3	3.3
	A veces	8	26.7	30.0
	Casi siempre	12	40.0	70.0
	Siempre	9	30.0	100.0
	Total	30	100.0	

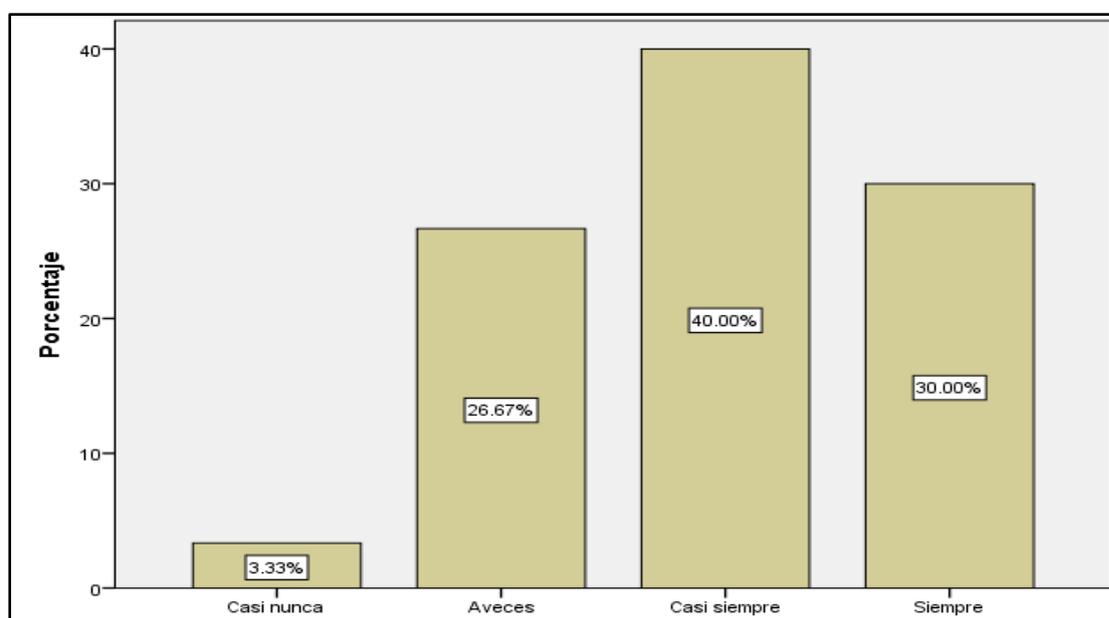


Figura 3. Resultado porcentual de la dimensión: Crédito (3).

Según la figura 3, el 40% de los encuestados, es decir 12 personas, señalan que casi siempre la tasa de interés es adecuada en el crédito a largo plazo en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, el 30% señala que siempre, mientras que el 26.67% señalan que a veces y el 3.33% que la tasa de interés casi nunca es adecuada en el crédito a largo plazo en la empresa. Esto se debe a que la mayoría de los encuestados cree que la tasa de interés es la adecuada; sin embargo, esta tasa de interés no fue comparada con otras empresas del mismo rubro, lo que puede ocasionar posibles diferencias con la tasa de interés de la competencia.

La tasa de interés en el crédito debe ser estable

Tabla 13

Resultados obtenidos de la dimensión: Crédito (4)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3.3	3.3
	A veces	10	33.3	36.7
	Casi siempre	10	33.3	70.0
	Siempre	9	30.0	100.0
	Total	30	100.0	

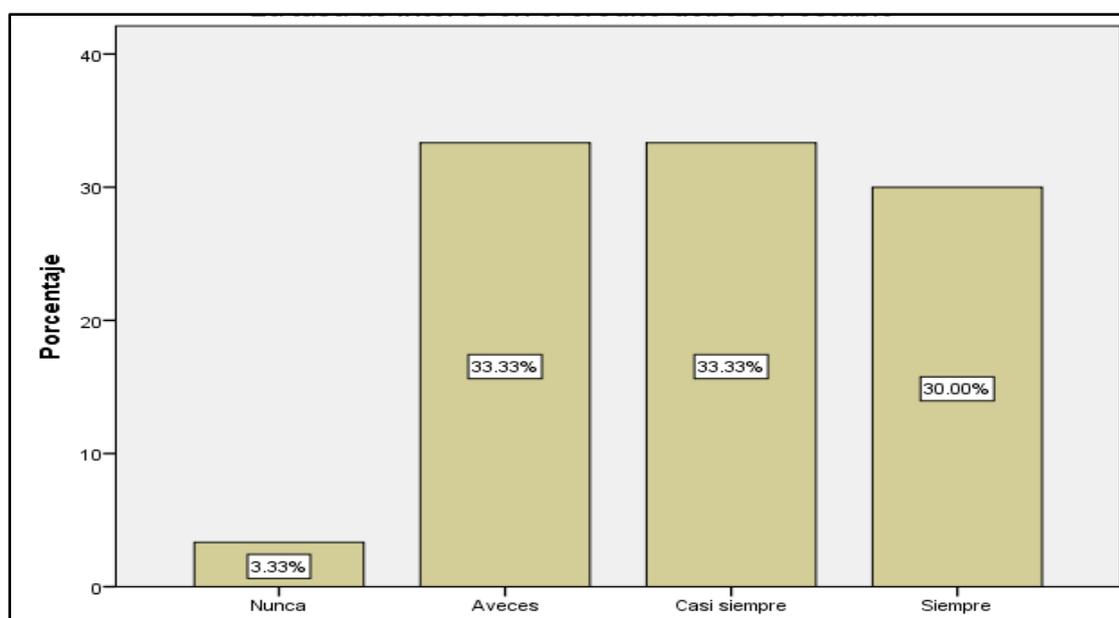


Figura 4. Resultado porcentual de la dimensión: Crédito (4).

Según la figura 4, el 33.33% de los encuestados, es decir 10 personas, señalan que casi siempre la tasa de interés en el crédito debe ser estable en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Mientras que el mismo número de encuestados piensa que a veces la tasa de interés en el crédito debe ser estable. Asimismo, el 30% señala que siempre, mientras que el 26.67% señalan que a veces y el 3.33% que nunca la tasa de interés en el crédito debe ser estable. Esto se debe a que los encuestados creen que si la tasa es estable se podría simplificar el proceso del crédito; sin embargo, esto puede originar que los créditos de mayor monto se encarecerían y los de menor monto dejen de ser rentables.

El personal de contabilidad debe provisionar correctamente el fondo en la empresa

Tabla 14

Resultados obtenidos de la dimensión: Provisión (1)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	6.7	6.7
	A veces	8	26.7	33.3
	Casi siempre	10	33.3	66.7
	Siempre	10	33.3	100.0
	Total	30	100.0	

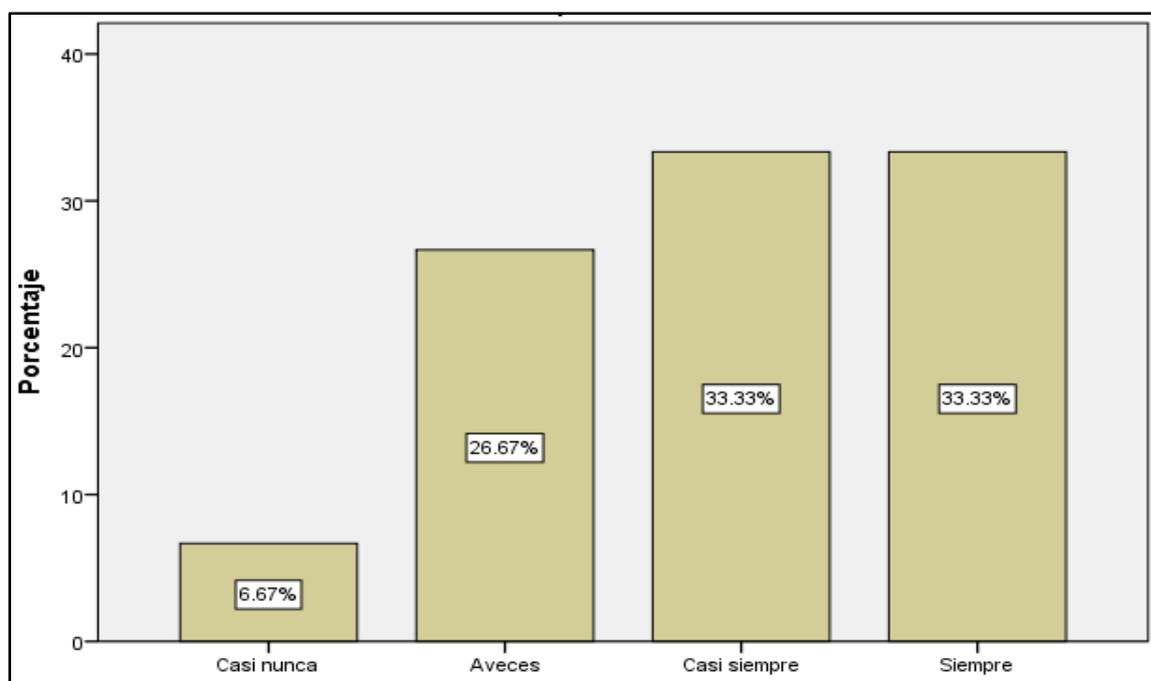


Figura 5. Resultado porcentual de la dimensión: Provisión (1)

Según la figura 5, el 33.33% de los encuestados, es decir 10 personas, señalan que casi siempre y siempre el personal de contabilidad debe provisionar correctamente el fondo en la empresa en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Al igual que 26.67% señala que a veces, así como también el 6.67% casi nunca el personal de contabilidad provisiona correctamente el fondo de la empresa porque no se abastece el tiempo para realizar varias funciones.

Las obligaciones futuras de las cuentas incobrables deben realizarse dentro del periodo estimado

Tabla 15

Resultados obtenidos de la dimensión: Provisión (2)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	6.7	6.7
	A veces	9	30.0	36.7
	Casi siempre	7	23.3	60.0
	Siempre	12	40.0	100.0
	Total	30	100.0	

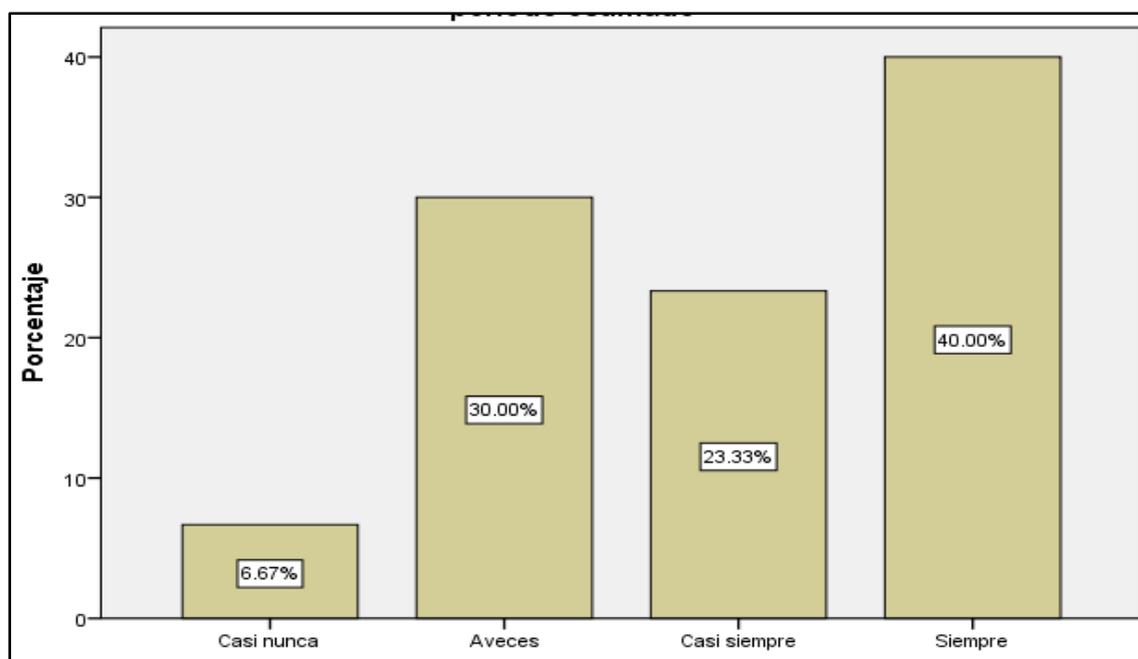


Figura 6. Resultado porcentual de la dimensión: Provisión (2).

Según la figura 6, el 40% de los encuestados, es decir 12 personas, señalan que las obligaciones futuras de las cuentas incobrables siempre deben realizarse dentro del periodo estimado Negociaciones Valdivia S.A.C. Al igual que 30% señala que a veces, así como también el 23.33% casi siempre y el 6.76% señalan que las obligaciones futuras de las cuentas incobrables casi nunca deben realizarse dentro del periodo estimado. Se obtiene respuestas negativas porque el personal no realiza bien sus funciones.

El nivel de las cuentas incobrables debe ser medible para cumplir con el principio de prudencia

Tabla 16

Resultados obtenidos de la dimensión: Provisión (3)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	11	36.7	36.7
	Casi siempre	8	26.7	63.3
	Siempre	11	36.7	100.0
	Total	30	100.0	

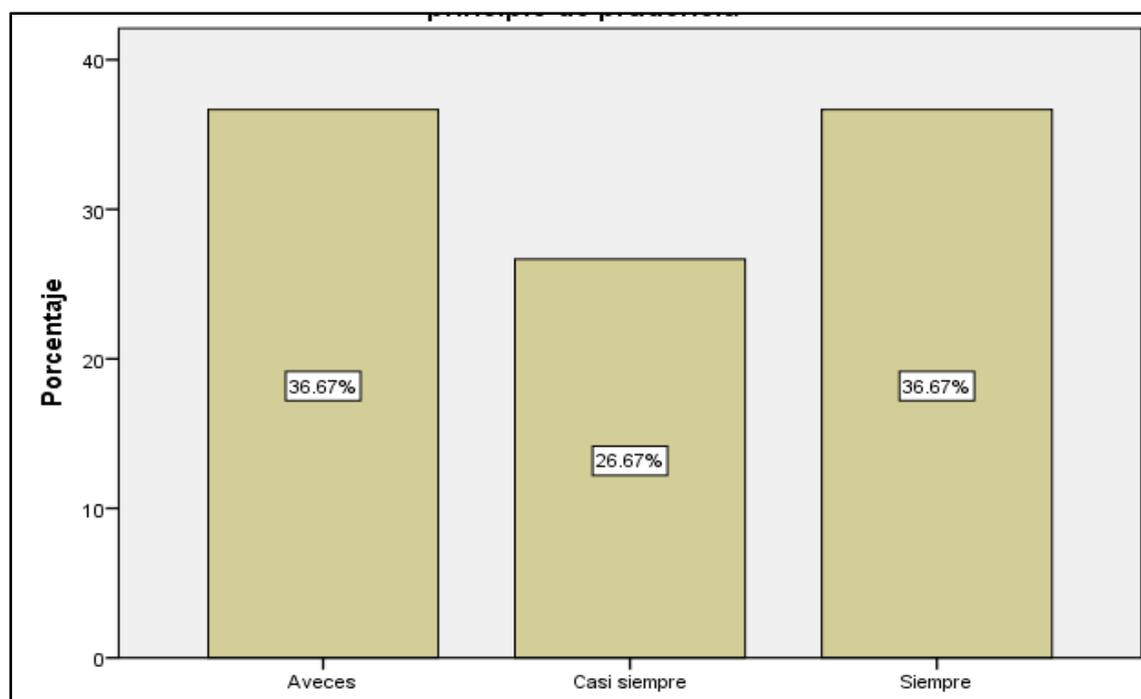


Figura 7. Resultado porcentual de la dimensión: Provisión (3).

Según la figura 7, el 36.67% de los encuestados, es decir 11 personas, señalan que el nivel de las cuentas incobrables siempre debe ser medible para cumplir con el principio de prudencia Negociaciones Valdivia S.A.C. Al igual que 36.67% señala que a veces y el 26.67% casi siempre el nivel de las cuentas incobrables siempre debe ser medible para cumplir con el principio de prudencia. Se obtiene respuestas positivas porque ayuda a obtener datos confiables.

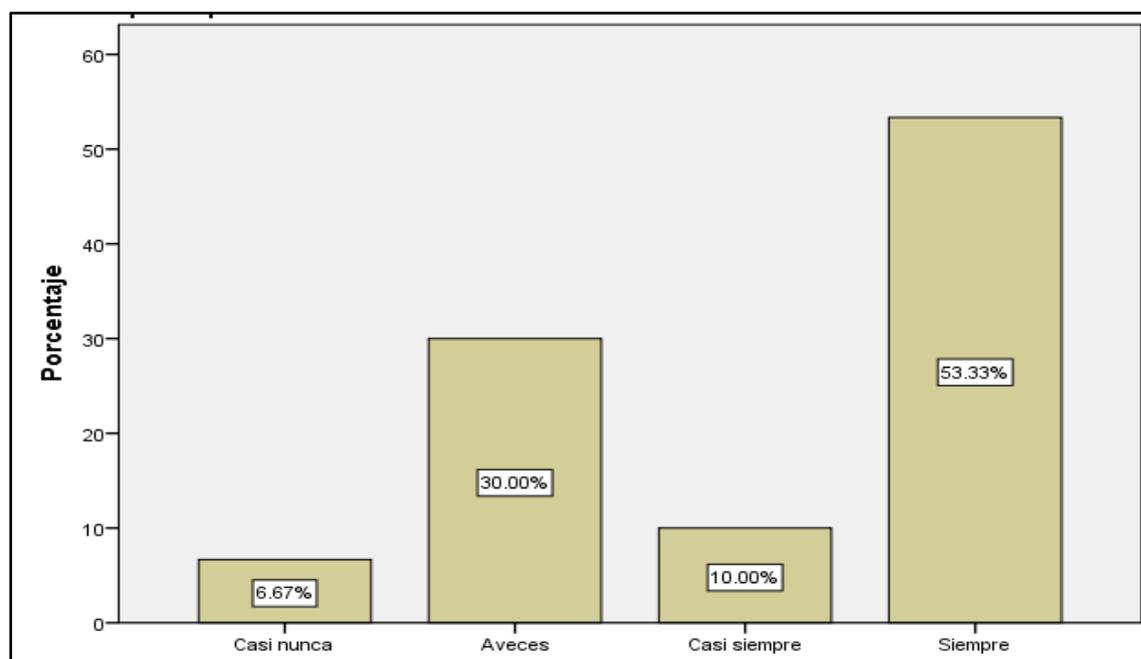
Para el principio de realización se debe tomar en cuenta los hechos económicos

Tabla 17

Resultados obtenidos de la dimensión: Principio de realización (1)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	6.7	6.7
	A veces	9	30.0	36.7
	Casi siempre	3	10.0	46.7
	Siempre	16	53.3	100.0
	Total	30	100.0	

Figura 8. Resultado porcentual de la dimensión: Principio de realización (1)



Según la figura 8, el 53.33% de los encuestados, es decir 16 personas, señalan que para el principio de realización siempre se debe tomar en cuenta los hechos económicos Negociaciones Valdivia S.A.C. Al igual que 30% señala a veces, mientras que el 10% casi siempre y el 6.67% señala para el principio de realización casi nunca se debe tomar en cuenta los hechos económicos. Se obtiene respuestas positivas porque se obtiene información real.

Las cuentas incobrables deben tener un control para cumplir con el principio de realización

Tabla 18

Resultados obtenidos de la dimensión: Principio de realización (2)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3.3	3.3
	Casi nunca	1	3.3	6.7
	A veces	12	40.0	46.7
	Casi siempre	8	26.7	73.3
	Siempre	8	26.7	100.0
	Total	30	100.0	

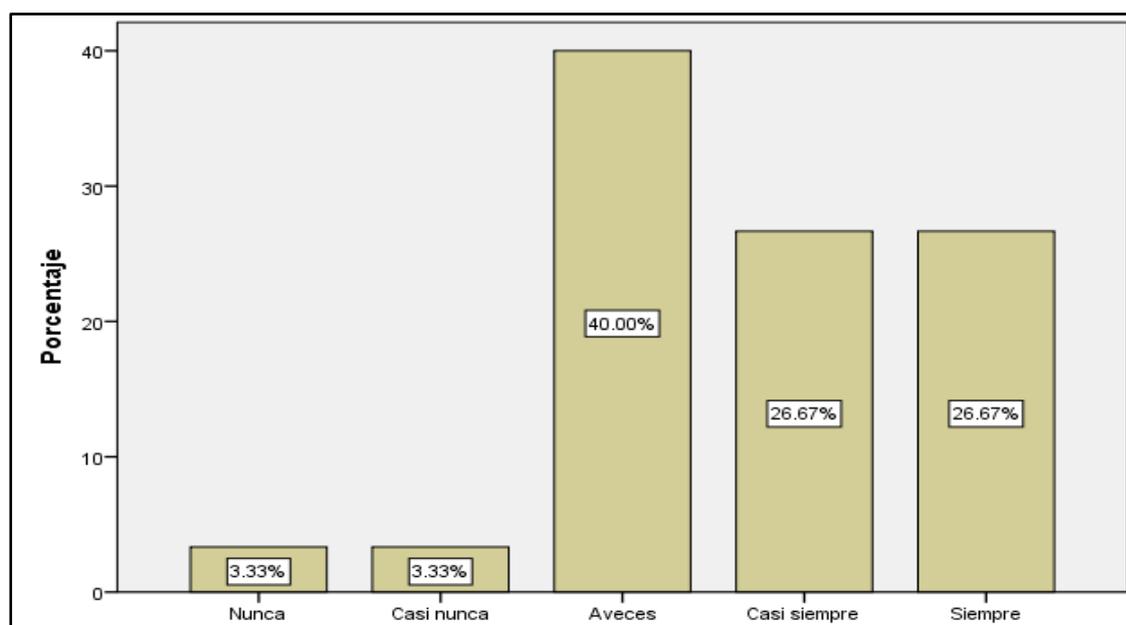


Figura 9. Resultado porcentual de la dimensión: Principio de realización (2)

Según la figura 9, el 40% de los encuestados, es decir 12 personas, señalan que a veces las cuentas incobrables deben tener un control para cumplir con el principio de realización en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo que 26.67% señala casi siempre y siempre, mientras que el 3.33% señalan que nunca y casi nunca las cuentas incobrables deben tener un control para cumplir con el principio de realización. La mayor parte de las respuestas son positivas, ya que se obtiene datos actualizados y confiables.

Se debe establecer una medición de las cuentas incobrables para cumplir con el principio de realización

Tabla 19

Resultados obtenidos de la dimensión: Principio de realización (3)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3.3	3.3
	A veces	14	46.7	50.0
	Casi siempre	7	23.3	73.3
	Siempre	8	26.7	100.0
	Total	30	100.0	

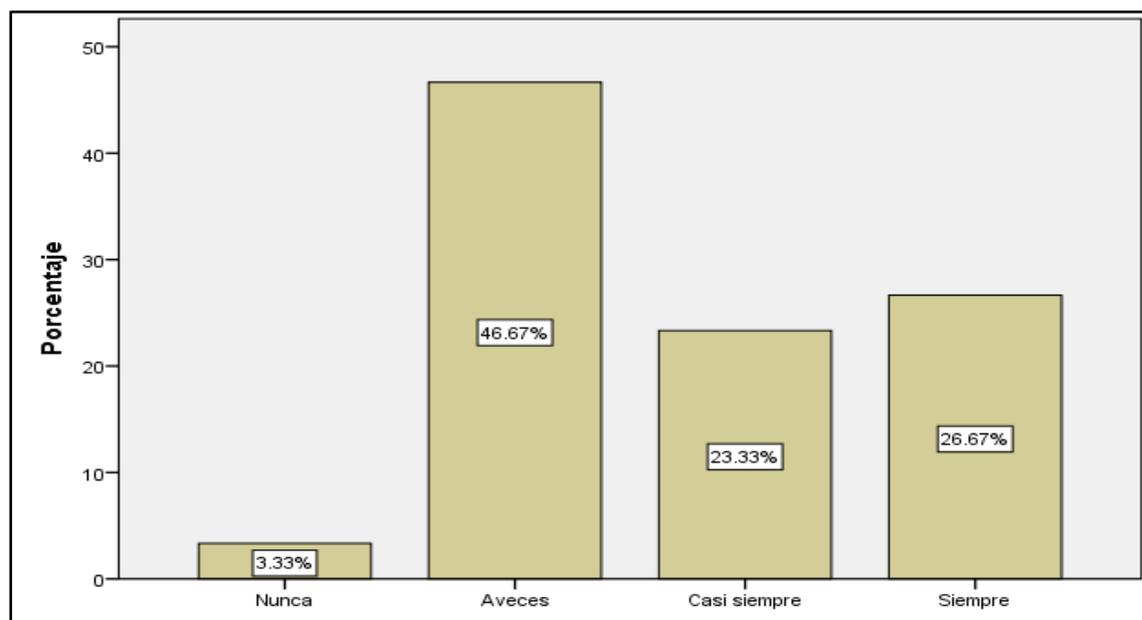


Figura 10. Resultado porcentual de la dimensión: Principio de realización (3)

Según la figura 10, el 46.67% de los encuestados, es decir 14 personas, señalan que a veces se debe establecer una medición de las cuentas incobrables para cumplir con el principio de realización en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo el 26.67% señala siempre, mientras que el 23.33% señalan que casi siempre y el 3.33% señala que nunca se debe establecer una medición de las cuentas incobrables para cumplir con el principio de realización. La gran parte de las respuestas son positivas ya que ayudan a obtener datos reales.

El incremento de activos genera mayor ingreso para la empresa

Tabla 20

Resultados obtenidos de la dimensión: Ingresos (1)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	8	26.7	26.7
	Casi siempre	14	46.7	73.3
	Siempre	8	26.7	100.0
	Total	30	100.0	

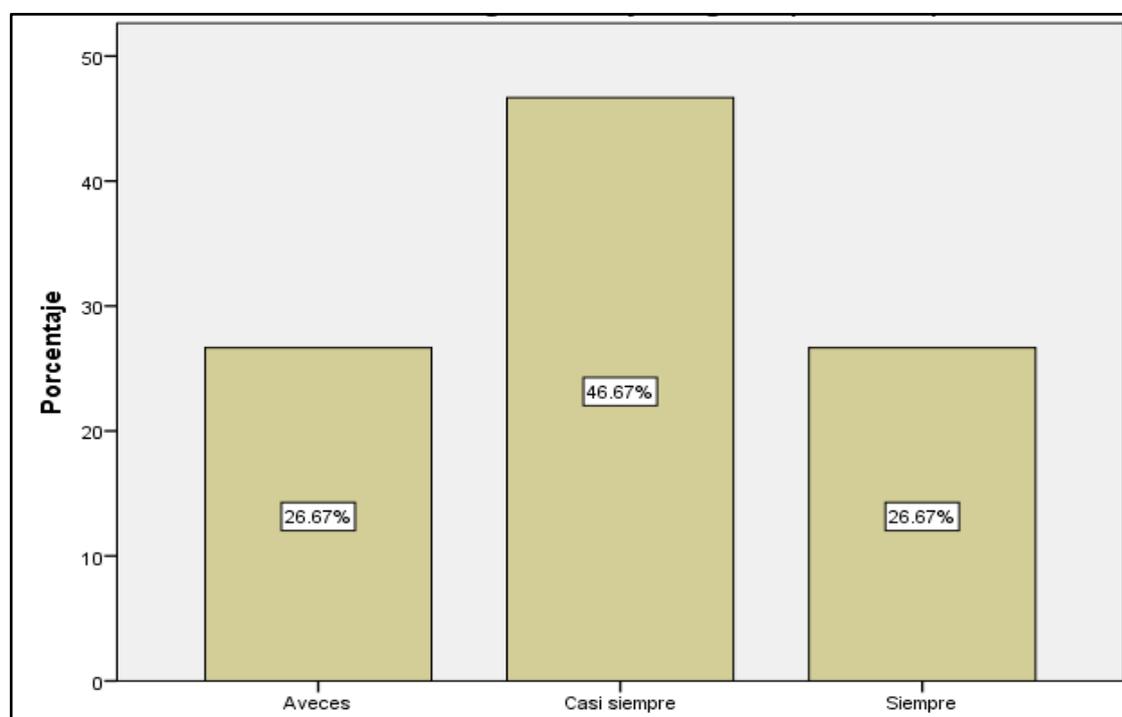


Figura 11. Resultado porcentual de la dimensión: Ingresos (1)

Según la figura 11, el 46.67% de los encuestados, es decir 14 personas, señalan que el incremento de activos casi siempre genera mayor ingreso para la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo el 26.67% señala que siempre y el 26.67% que el incremento de activos a veces genera mayor ingreso para la empresa. Esto se debe que la mayoría de los encuestados piensa que al incrementar los activos la empresa podrá generar mayor valor.

La utilidad forma parte de los ingresos percibidos

Tabla 21

Resultados obtenidos de la dimensión: Ingresos (2)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	1	3.3	3.3
	A veces	9	30.0	33.3
	Casi siempre	11	36.7	70.0
	Siempre	9	30.0	100.0
	Total	30	100.0	

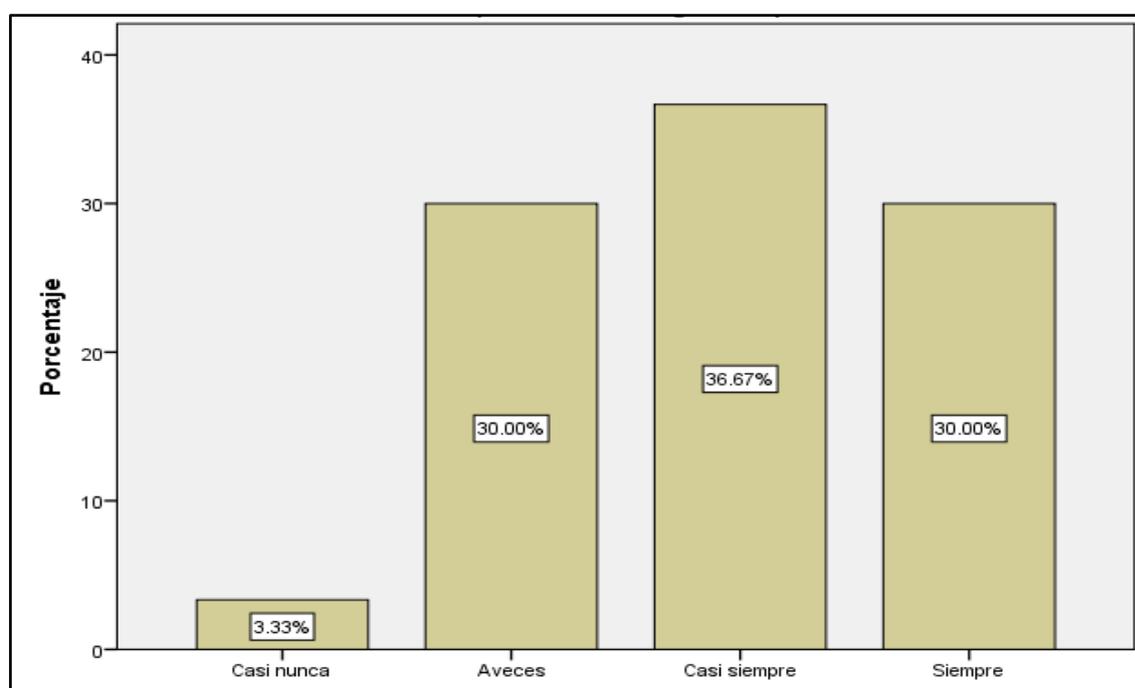


Figura 12. Resultado porcentual de la dimensión: Ingresos (2)

Según la figura 12, el 36.67% de los encuestados, es decir 11 personas, señalan que casi siempre la utilidad forma parte de los ingresos percibidos en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, el 30% señala que siempre, mientras que el 30% señalan que a veces y el 3.33% que casi nunca la utilidad forma parte de los ingresos percibidos en la empresa. Esto se debe que la mayoría de los encuestados piensa que el beneficio de ventas es un incremento de los recursos económicos de la empresa.

El patrimonio contable tiene movimientos después de percibir ingresos

Tabla 22

Resultados obtenidos de la dimensión: Ingresos (3)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	6.7	6.7
	A veces	10	33.3	40.0
	Casi siempre	9	30.0	70.0
	Siempre	9	30.0	100.0
	Total	30	100.0	

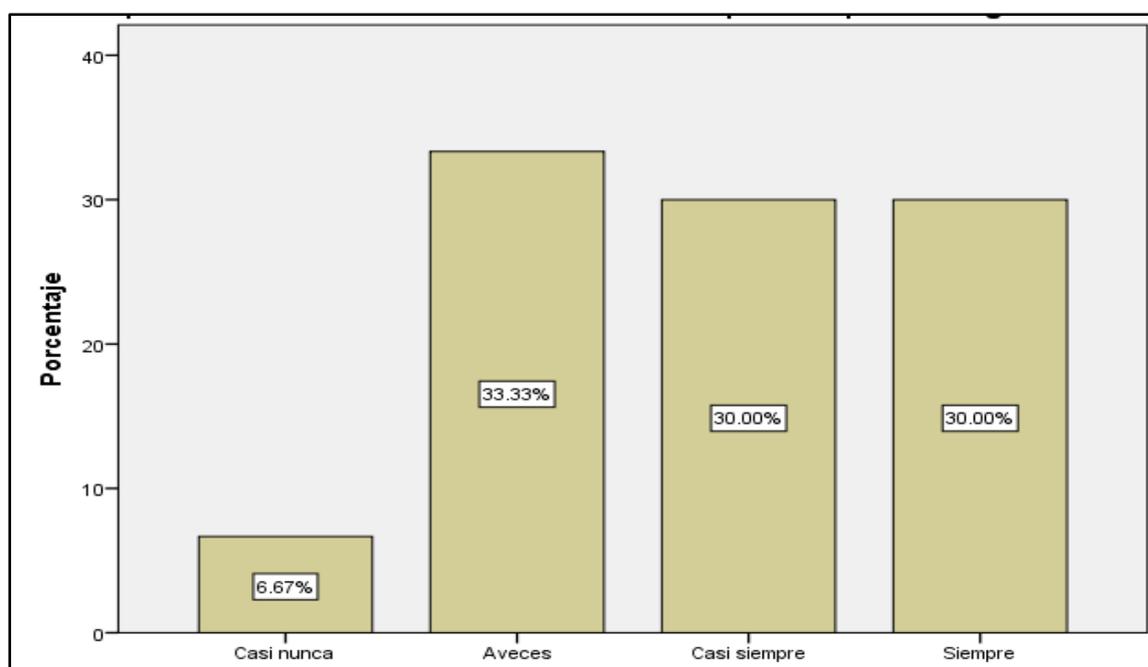


Figura 13. Resultado porcentual de la dimensión: Ingresos (3)

Según la figura 13, el 30% de los encuestados, es decir 9 personas, señalan que el patrimonio contable siempre tiene movimientos después de percibir ingresos en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, el 30% señala casi siempre, mientras que el 33.33% señalan que a veces y el 6.67% señala que el patrimonio contable casi nunca tiene movimientos después de percibir ingresos en la empresa. La gran parte de los resultados son positivos porque los encuestados indican que al ingresar dinero beneficia a la empresa.

La compra de productos y servicios es controlada por la gestión financiera de la empresa

Tabla 23

Resultados obtenidos de la dimensión: Egresos (1)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20.0	20.0
	Casi siempre	16	53.3	73.3
	Siempre	8	26.7	100.0
	Total	30	100.0	

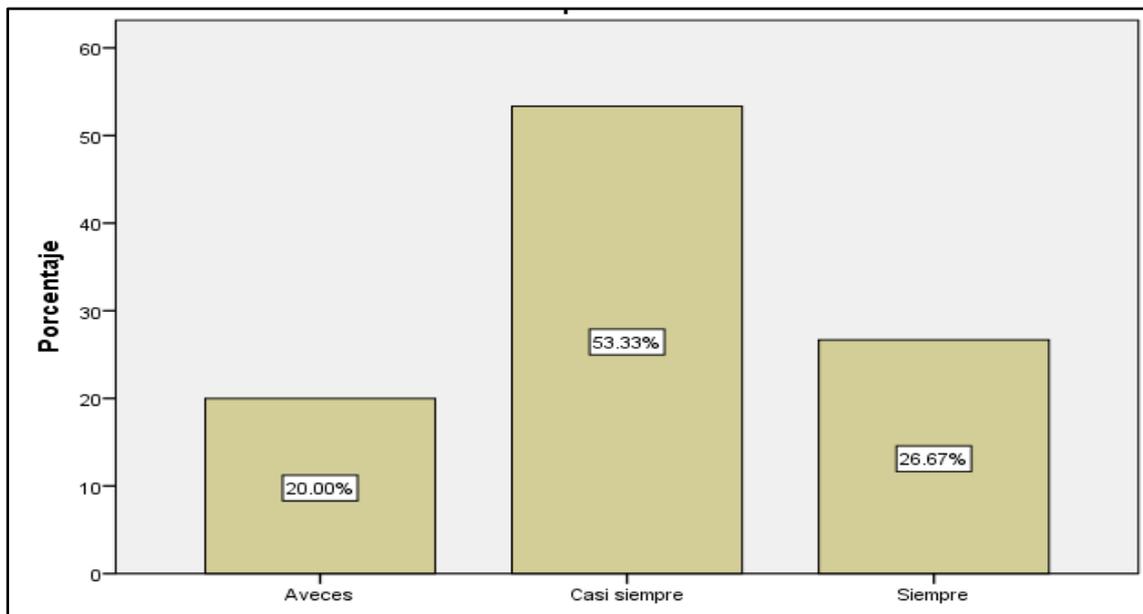


Figura 14. Resultado porcentual de la dimensión: Egresos (1).

Según la figura 14, el 53.33% de los encuestados, es decir 16 personas, señalan que casi siempre la compra de productos y servicios es controlada por la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, el 26.67% señala siempre, mientras que el 20% señalan que a veces la compra de productos y servicios es controlada por la gestión financiera de la empresa. Los resultados obtenidos la gran parte son positivos ya que se llevan un control para obtener información actualizada de las compras.

Los proveedores suministran recursos que la empresa debe pagar

Tabla 24

Resultados obtenidos de la dimensión: Egresos (2)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	1	3.3	3.3
	A veces	8	26.7	30.0
	Casi siempre	13	43.3	73.3
	Siempre	8	26.7	100.0
	Total	30	100.0	

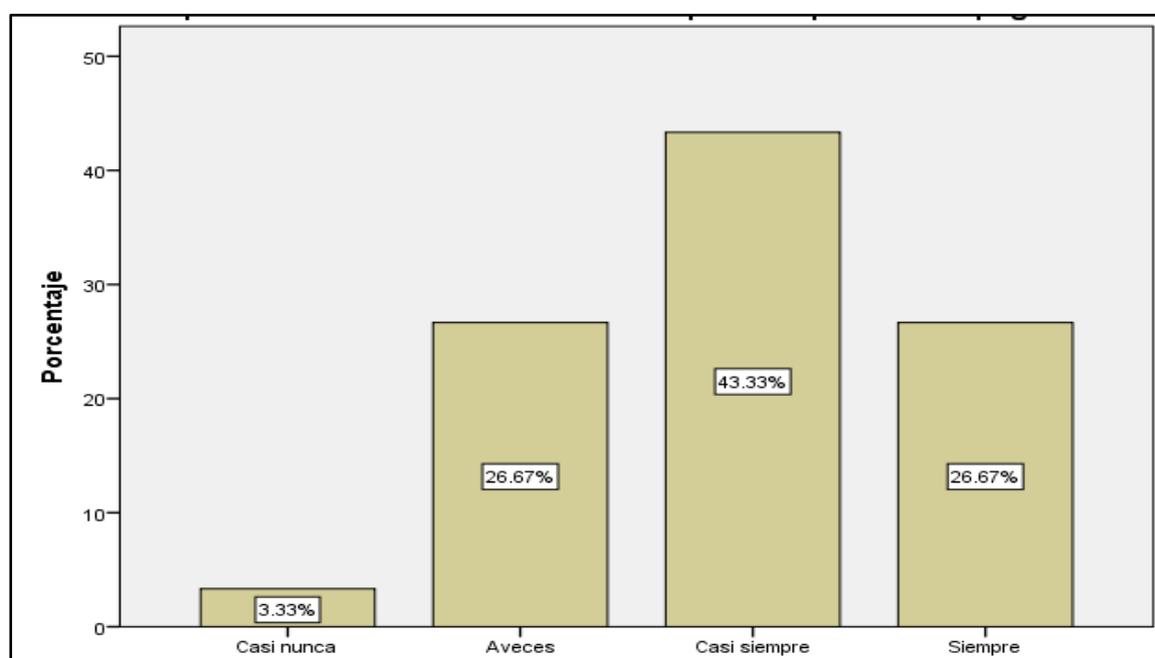


Figura 15. Resultado porcentual de la dimensión: Egresos (2)

Según la figura 15, el 43.33% de los encuestados, es decir 13 personas, señalan que a casi siempre los proveedores suministran recursos que la empresa debe pagar en Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, el 26.67% señala que a veces, mientras que el 26.67% señalan que siempre y finalmente el 3.33% casi nunca. Los resultados obtenidos evidencian que la empresa mantiene un control adecuado en cuanto a la información de las compras que realiza y paga.

Los proveedores deben ser aprobados por la gestión financiera

Tabla 25

Resultados obtenidos de la dimensión: Egresos (3)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	6.7	6.7
	A veces	6	20.0	26.7
	Casi siempre	10	33.3	60.0
	Siempre	12	40.0	100.0
	Total	30	100.0	

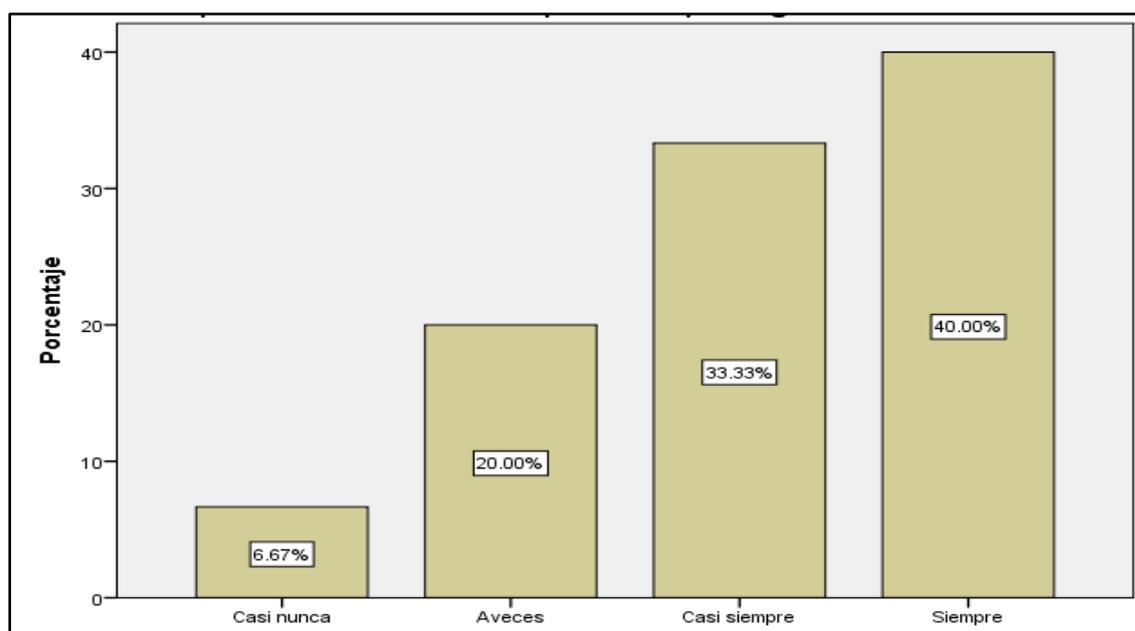


Figura 16. Resultado porcentual de la dimensión: Egresos (3)

Según la figura 16, el 40% de los encuestados, es decir 12 personas, señalan que los proveedores siempre deben ser aprobados por la gestión financiera en la empresa. Asimismo, el 33.33% de los trabajadores señala casi siempre, mientras que el 20.00% señalan que a veces y el 6.67% señala que los proveedores casi nunca deben ser aprobados por la gestión financiera en la empresa. Se obtuvieron resultados positivos, ya que los encuestados indican que el personal de la gestión financiera selecciona al proveedor que muestra cotizaciones con precios razonables y que la empresa tenga la capacidad para afrontarlas.

Las contraprestaciones a los trabajadores forman parte de los egresos de la empresa

Tabla 26

Resultados obtenidos de la dimensión: Egresos (4)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	9	30.0	30.0
	Casi siempre	11	36.7	66.7
	Siempre	10	33.3	100.0
	Total	30	100.0	

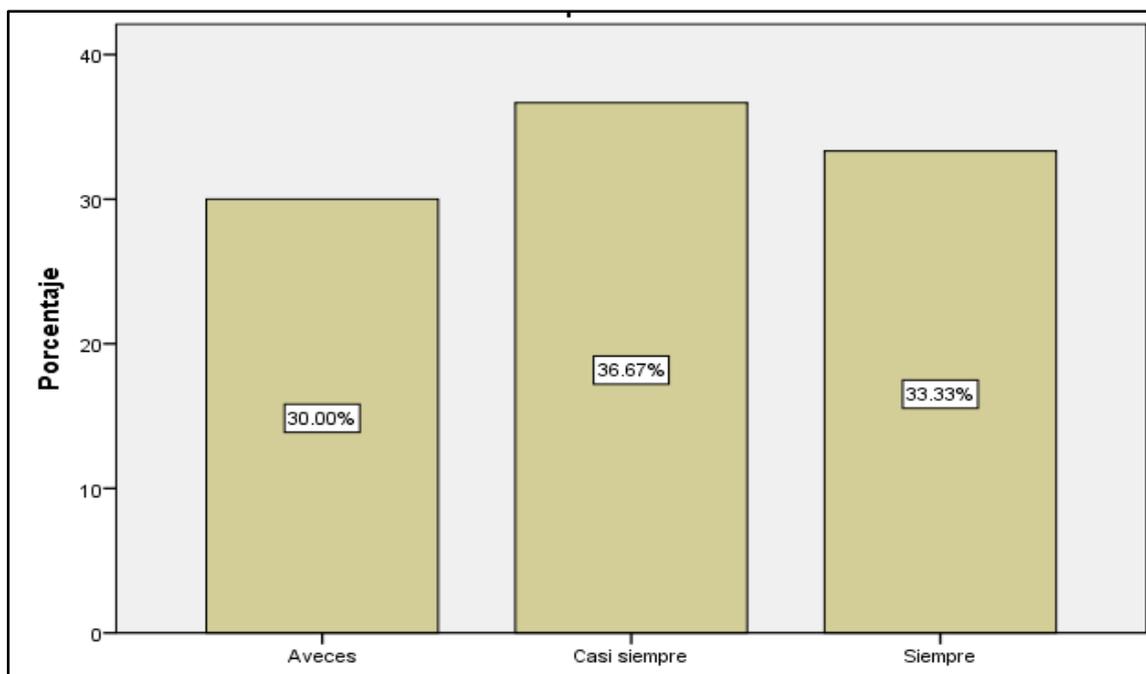


Figura 17. Resultado porcentual de la dimensión: Egresos (4)

Según la figura 17, el 36.67% de los encuestados, es decir 11 personas, señalan que las contraprestaciones a los trabajadores casi siempre forman parte de los egresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, el 33.33% señala siempre, mientras que el 30% señalan que las contraprestaciones a los trabajadores a veces forman parte de los egresos de la empresa. Se obtuvo resultados positivos, en los cuales los encuestados indican que los pagos se realizan mediante cheques en las cuales son girados por la empresa.

El efectivo cumple un rol importante dentro de los recursos de la empresa

Tabla 27

Resultados obtenidos de la dimensión: Recursos (1)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	7	23.3	23.3
	Casi siempre	13	43.3	66.7
	Siempre	10	33.3	100.0
	Total	30	100.0	

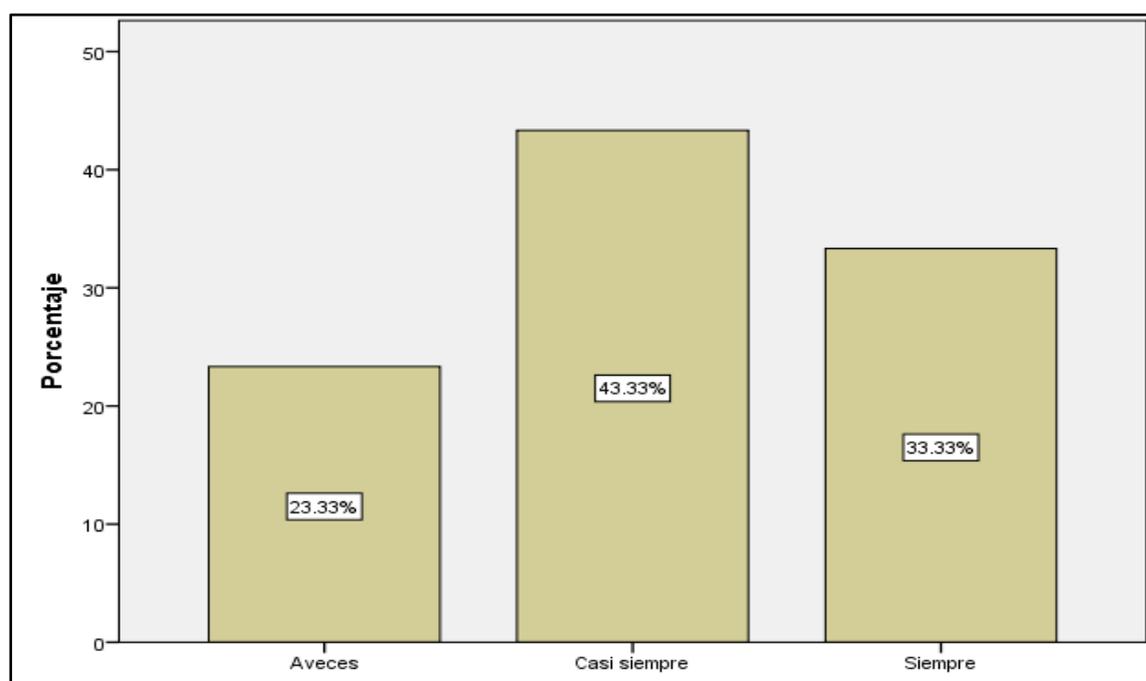


Figura 18. Resultado porcentual de la dimensión: Recursos (1)

Según la figura 18, el 43.33% de los encuestados, es decir 13 personas, señalan que el efectivo casi siempre cumple un rol importante dentro de los recursos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, el 33.33% señala siempre, mientras que el 23.33% señalan que el efectivo a veces. La mayor parte de los resultados son positivos, ya que los encuestados indican que la empresa sin efectivo no puede comprar mercadería ni cubrir sus obligaciones.

El inventario es el principal recurso para generar ingresos

Tabla 28

Resultados obtenidos de la dimensión: Recursos (2)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	6.7	6.7
	A veces	6	20.0	26.7
	Casi siempre	9	30.0	56.7
	Siempre	13	43.3	100.0
	Total	30	100.0	

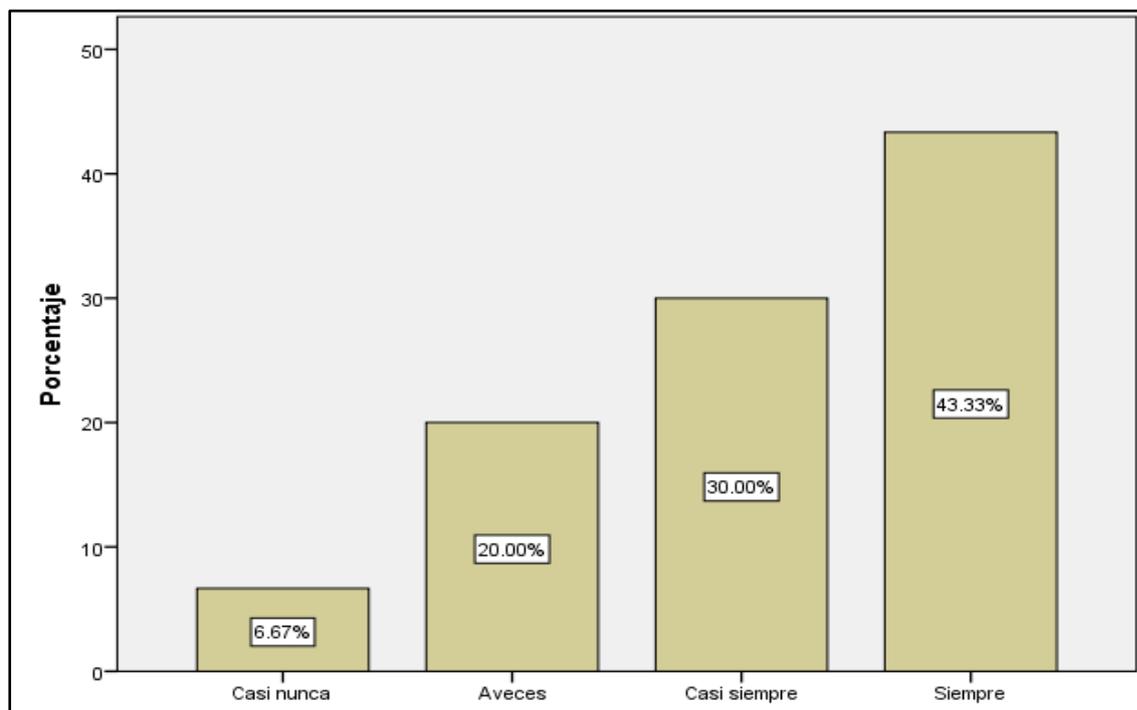


Figura 19. Resultado porcentual de la dimensión: Recursos (2)

Según la figura 19, el 43.33% de los encuestados, es decir 13 personas, señalan que el inventario siempre es el principal recurso para generar ingresos en la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Asimismo, el 30% señala que casi siempre, mientras que el 20% señalan que a veces y el 6.67% que el inventario casi nunca es el principal recurso para generar ingresos en la empresa. La gran parte de los resultados son positivos por que al tener el inventario disponible se obtendrá mayores ventas.

El personal de cobranza es el recurso indicado para disminuir las cuentas incobrables

Tabla 29

Resultados obtenidos de la dimensión: Recursos (3)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	6.7	6.7
	A veces	8	26.7	33.3
	Casi siempre	12	40.0	73.3
	Siempre	8	26.7	100.0
	Total	30	100.0	

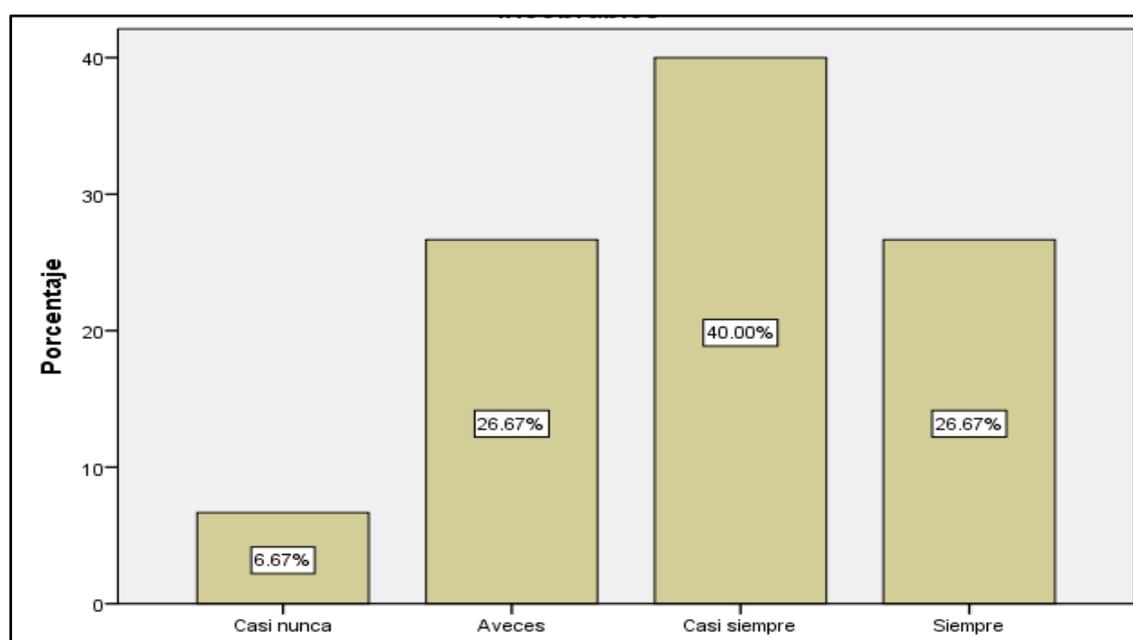


Figura 20. Resultado porcentual de la dimensión: Recursos (3).

Según la figura 20, el 40% de los encuestados, es decir 12 personas, señalan que el personal de cobranza casi siempre es el recurso indicado para disminuir las cuentas incobrables de la empresa. Asimismo, el 26.67% señala siempre, mientras que el 26.76% señalan a veces y el 6.67% señala que el personal de cobranza casi nunca es el recurso indicado para disminuir las cuentas incobrables. Se obtuvo resultados positivos, ya que los encuestados indican que el personal de cobranza realiza un seguimiento diario a los clientes mediante llamadas o visitas presenciales.

4.3 Contratación de hipótesis

Tabla 30

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Cuentas incobrables	,267	30	,000	,845	30	,000
Gestión financiera	,287	30	,000	,895	30	,000

El nivel de significancia 0.00 es menor a 0.05, por lo que se determina que los datos son no paramétricos, debiendo utilizarse el estadígrafo Rho de Spearman.

Prueba de la hipótesis general

Tabla 31

Correlación de la hipótesis general

				Cuentas Incobrables	Gestión financiera
Rho de Spearman	Cuentas Incobrables	Coeficiente de	de	1,000	,736**
		correlación			
		Sig. (bilateral)		.	,000
		N		30	30
	Gestión financiera	Coeficiente de	de	,736**	1,000
		correlación			
Sig. (bilateral)			,000	.	
	N		30	30	

El nivel de significancia resulta 0.000, menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, determinando que si existe relación entre las dos variables. El coeficiente de correlación es de 0.736, por lo que se determina que existe correlación positiva considerable, a mayor cuentas incobrables mayor gestión financiera. Las cuentas incobrables se relacionan significativamente con la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019.

Prueba de la hipótesis específica N 1

Tabla 32

Correlación de la hipótesis específica 1

				Crédito	Ingresos
Rho de	Crédito	Coeficiente de	de	1,000	,614**
		correlación			
		Sig. (bilateral)		.	,000
Spearman	Ingresos	N		30	30
		Coeficiente de	de	,614**	1,000
		correlación			
		Sig. (bilateral)		,000	.
		N		30	30

Se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula debido a que el nivel de significancia es menor 0.05. Los ingresos se relacionan significativamente con el crédito de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019. Existe una correlación directa de 0.614, es decir, a mayor ingreso mayor crédito.

Prueba de la hipótesis específica N 2

Tabla 33

Correlación de la hipótesis específica 2

				Provisión	Recursos
Rho de	Provisión	Coeficiente de	de	1,000	,673**
		correlación			
		Sig. (bilateral)		.	,000
Spearman	Recursos	N		30	30
		Coeficiente de	de	,673**	1,000
		correlación			
		Sig. (bilateral)		,000	.
		N		30	30

Se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula debido a que el nivel de significancia es menor 0.05. Los recursos se relacionan significativamente con la provisión de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito Villa El Salvador en el año 2019. Existe una correlación directa de 0.673, es decir, a mayores recursos incobrables mayor provisión.

Prueba de la hipótesis específica N 3

Tabla 34

Correlación de la hipótesis específica 3

				Principio de realización	Egresos
Rho de Spearman	Principio de realización	Coeficiente de correlación	de	1,000	,582**
		Sig. (bilateral)		.	,001
		N		30	30
	Egresos	Coeficiente de correlación	de	,582**	1,000
		Sig. (bilateral)		,001	.
		N		30	30

Se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula debido a que el nivel de significancia es menor 0.05. Los egresos se relacionan significativamente con el principio de realización de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019. Existe una correlación directa de 0.582, es decir, a mayores egresos mayor aplicación del principio de realización.

CAPÍTULO V
DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

5.1 Discusiones

A partir de los hallazgos encontrados, se acepta la hipótesis que establece que existe una relación significativa entre las cuentas incobrables y la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019. Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Sanchez (2018) quien señala que existe un efecto positivo en la provisión de las cuentas incobrables. El autor señala que existe una correlación positiva perfecta en la provisión de las cuentas incobrables ya que están tienen que estar reveladas en los Estados Financieros y a su vez beneficiar la situación económica de la empresa.

En lo que respecta a la interrogante si existe relación relevante entre el crédito y los ingresos de la empresa, la muestra que se ha tomado concuerda con que el procedimiento del crédito no está llevado de la mejor manera. Esto resultados concuerdan con los que sostiene Bajaña (2017) que habla de un manual de procedimientos de créditos y cobranzas y que sin los controles adecuados no habrá una adecuada toma de decisiones.

En lo que respecta a si existe la relación directa entre la provisión y los recursos de la empresa, la muestra que se ha tomado concuerda con que la provisión de las cuentas por cobrar tiene un efecto positivo en la empresa pues esto determina con mayor exactitud el monto de las cuentas incobrables y esto ayudará a la toma de decisiones. Estos resultados concuerdan con los que sostiene Carrera (2017) que indica que la gestión de cobro no es efectiva si el área contable no realiza las provisiones; y por lo tanto, las otras áreas no pueden realizar los seguimientos necesarios para la toma de decisiones.

En lo que respecta a que si existe la relación positiva entre el principio de realización y los egresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. a partir de los hallazgos se acepta la hipótesis pues la mayoría de los encuestados concuerda en que los recursos de la empresa son muy importantes. Estos resultados concuerdan con los que sostiene Vega (2016) que indica que los recursos son muy valiosos para poder otorgar las cuentas por cobrar y a su vez la recuperación y estos ayudará al aumento de estos.

5.2 Conclusiones

Se ha determinado que existe una relación entre las dos variables debido a que el coeficiente de correlación dio como resultado 0.736, razón por la cual las cuentas incobrables se relacionan significativamente con la gestión financiera de la empresa. Esto es debido a que la empresa no registra las cuentas incobrables ni los ingresos en el mismo periodo porque al aumentar los créditos los trabajadores no tienen suficiente tiempo para realizar el trabajo. Por lo tanto, no se obtienen datos reales y de esta manera no se podrán evitar riesgos futuros.

El crédito se relaciona con los ingresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador en el año 2019. Existe una correlación directa de 0.614, es decir, a mayor crédito mayor ingreso. La gran parte de los resultados obtenidos son positivos porque al tener que otorgar mayores créditos la empresa generaría más ingresos.

La provisión se relaciona con los recursos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Existe una correlación directa de 0.673, es decir, a mayor recurso mayor provisión. Los trabajadores provisionan estos recursos que no se recibirán y así sinceran los Estados Financieros.

El principio de realización se relaciona con los egresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. Existe una correlación directa de 0.582, es decir, a mayores egresos mayor aplicación del principio de realización. Esto es debido a que los egresos deben registrarse en el momento que suceden o se originan y de esta forma los trabajadores de la empresa cumplen con el principio.

5.3 Recomendaciones

Es recomendable que la empresa aplique las cuentas incobrables de manera correcta ya que al no registrar las cuentas incobrables en el mismo periodo, no se obtendrá datos reales, asimismo no se podrá tomar decisiones adecuadas; por lo tanto, no se podrá prevenir riesgos futuros.

Se recomienda a la empresa que en su política de crédito mantenga un control continuo de los créditos que otorga a sus clientes para poder recuperar estos créditos y así evitar la morosidad o incobrabilidad de estos.

Se recomienda a los empresarios del sector comercial realizar la provisión de las cuentas incobrables en las empresas de la manera correcta para que los recursos con los que cuenta la empresa estén reflejados de la manera correcta en los Estados Financieros y de esta manera poder tomar mejores decisiones.

Se recomienda que los egresos de la empresa se deben registrar en el momento para así evitar que estos hechos económicos no se registren en el periodo correcto y de esta manera reflejen una información errada.

REFERENCIAS

- Abad, C. (2008). *Análisis práctico y guía de implantación del nuevo PGC*. Valencia, España: Edición Contable CISS.
- Bajaña, G. (2017). *Cuentas incobrables y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Panamerican Diésel Jiménez S.A.* (Tesis de pregrado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador.
- Burga, H. (2019). *Cuentas por cobrar y su incidencia en los Indicadores de liquidez del Centro de Aplicación Imprenta Unión, Lima, periodos 2013-2017* (Tesis de pregrado). Universidad Peruana Unión, Lima, Perú.
- Carbajal, L. (2018). *Técnicas administrativas básicas*. Madrid, España: Editorial Editex.
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A.* (Tesis de pregrado). Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador, Guayaquil, Ecuador.
- Cinif, E. (2014). *Norma de Información Financiera A-2*. Ciudad de México, México: Instituto Mexicano de Contadores.
- Cruz, A. (2017). *Gestión de Inventarios*. Málaga, España: IC Editorial.
- Culquicondor, G. (2018). *Sistema de control interno para el mejoramiento de la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa comercial Ventura Pallets Export E.I.R.L.* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Piura, Piura, Piura.
- Decreto Supremo N°179, de 6 de diciembre de 2004, del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta. *El Peruano*. Lima, 8 de diciembre de 2004. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/>

El Nuevo Empresario. (30 de junio de 2020). *Patrimonio contable*. Madrid, España: El Nuevo Empresario. Recuperado de <https://elnuevoempresario.com/glosario/que-es-el-patrimonio-contable>

Fajardo, M. (2017). *Gestión financiera empresarial*. Machala, Ecuador: Editorial UTMACH.

Físico, M. (2020). *Economía de la empresa*. Madrid, España: Editorial Editex.

GestiónF_cm. (20 de junio de 2020). *Importancia de la gestión financiera*. Lima, Perú: GestiónF_cm Recuperado de <https://sites.google.com/site/gestionfcm/importancia-de-la-gestion-financiera>

González, P. (2018). *La gestión económica y financiera de la empresa* [mensaje en un blog]. Billin. Recuperado de <https://www.billin.net/blog/que-es-la-gestion-financiera/>

González, P. (2020). *¿Qué es un proveedor?* [mensaje en un blog]. Billin. Recuperado de <https://www.billin.net/glosario/definicion-proveedor/>

Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México, México: McGraw-Hill.

Horngren, T. (2004). *Contabilidad un enfoque aplicado en México*. Ciudad de México, México: Pearson Education.

Hungría, J. (2016) *El control interno en los ingresos y egresos y su incidencia en los Estados Financieros* (Tesis de pregrado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador.

International Financial Reporting Standards Foundation. (IFRS, 2014a). *El marco conceptual para la información financiera*. IFRS Foundation. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf

International Financial Reporting Standards Foundation. (IFRS, 2014b). *Norma Internacional de Contabilidad 37. Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes*. IFRS Foundation. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_037_2014.pdf

Jiménez, F. y Espinoza, C. (2007). *Costos industriales*. Recuperado de <https://idoc.pub/documents/costos-industriales-escrito-por-francisco-javier-jimenez-boulanger-francisco-jimenez-boulanger-carlos-luis-espinoza-gutierrezpdf-on23wk0dwpl0>

Ley N°28194, de 26 de marzo de 2004, de la Ley para la Lucha Contra la Evasión y para la Formalización de la Economía. *El Peruano*. Lima, 27 de marzo de 2004. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/itf/l28194.htm>

López, F. (19 de octubre de 2017). *Las provisiones y su impacto en la contabilidad de una empresa* [mensaje en un blog]. Selfbank. Recuperado de <https://blog.selfbank.es/las-provisiones-y-su-impacto-en-la-contabilidad-de-una-empresa/>

López, F. (2020). *Hecho económico*. Madrid, España: Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/hecho-economico.html>.

López, Y. (2016). *Cuentas por cobrar y provisión para cuentas de cobro dudoso, al periodo que finaliza el 31 de diciembre de 2015, de la empresa Comercial LC Nicaragüense S.A.* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua, Nicaragua.

- Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. Ciudad de México, México: Grupo Editorial Patria.
- Oriol, A. (2018). *Máster en finanzas. Claves, fundamentos, estrategias y operativas de las finanzas empresariales*. Barcelona, España: Profit Editorial.
- Ortiz, O. (2001). *El dinero: La teoría, la política y las instituciones*. Ciudad de México, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Pandal, N. (2018). *El control previo y la contabilidad gubernamental en las instituciones públicas del distrito de Yanacancha periodo 2018* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, Lima, Perú.
- Paz, E. (2017). *La gestión financiera en la liquidez de la empresa Yossev E.I.R.L. del distrito del Callao durante el periodo 2012* (Tesis de pregrado). Universidad de Ciencias y Humanidades, Lima, Perú.
- Pérez, J. y Merino, M. (2014). *Definición de inversión*. Bogotá, Colombia: Definición.de. Recuperado de <https://definicion.de/fondo/>
- Pérez-Carballo, J. (2013). *La contabilidad y los Estados Financieros*. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Planificación Jurídica. (2011). *Cierre contable y fiscal 2011*. Madrid, España: Editorial Editex
- Posventa.info. (10 de octubre de 2019). *El porcentaje de empresas que sufre graves impagos crece por segundo año*. Madrid, España: Posventa.info. Recuperado de https://www.posventa.info/cifras/el-porcentaje-de-empresas-que-sufre-graves-impagos-crece-por-segundo-ano_15136823_102.html
- Quirós, M. (2018). *Etapas de la Pyme*. Madrid, España: Ediciones Granica.

- Rivera, H. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez en la empresa Eco Ambiente S.A.C. año 2018* (Tesis de pregrado). Recuperado de [http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/973/T.%20SUFI CIENCIA%20-%20RIVERA-CORTEZ-GUTIERREZ.pdf?sequence=1](http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/973/T.%20SUFI%20CIENCIA%20-%20RIVERA-CORTEZ-GUTIERREZ.pdf?sequence=1)
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de economía y finanzas*. Caracas, Venezuela: Editorial Panapo.
- Salazar, G. (2017). *Gestión financiera para incrementar la liquidez en la ONG Socios en Salud Sucursal Perú, Lima 2017* (Tesis de pregrado). Universidad Norbert Wiener, Lima, Perú.
- Sánchez, A. (2018). *Provisión por cuentas de cobranza dudosa y los Estados Financieros en la Editorial La Verdad Presente del distrito de Puente Piedra en los años 2014-2016* (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
- Sinalin, D. (2017). *La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jatun Runa Ltda. de la parroquia de Santa Rosa, provincia de Tungurahua* (Tesis de pregrado). Universidad Regional Autónoma de los Andes de Ecuador, Quito, Ecuador.
- Suarez, I. (2017). *Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa avícola Elita E.I.R.L. Trujillo 2015* (Tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipán, La Libertad, Perú.
- Vega, E. (2016). *Cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C.* (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Lima, Perú.

Vergara, H. (2017). *Provisión por cuentas de cobranza dudosa y su incidencia en la gestión económica y financiera de la empresa la Positiva Seguros y Reaseguros S.A. en el año 2015* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.

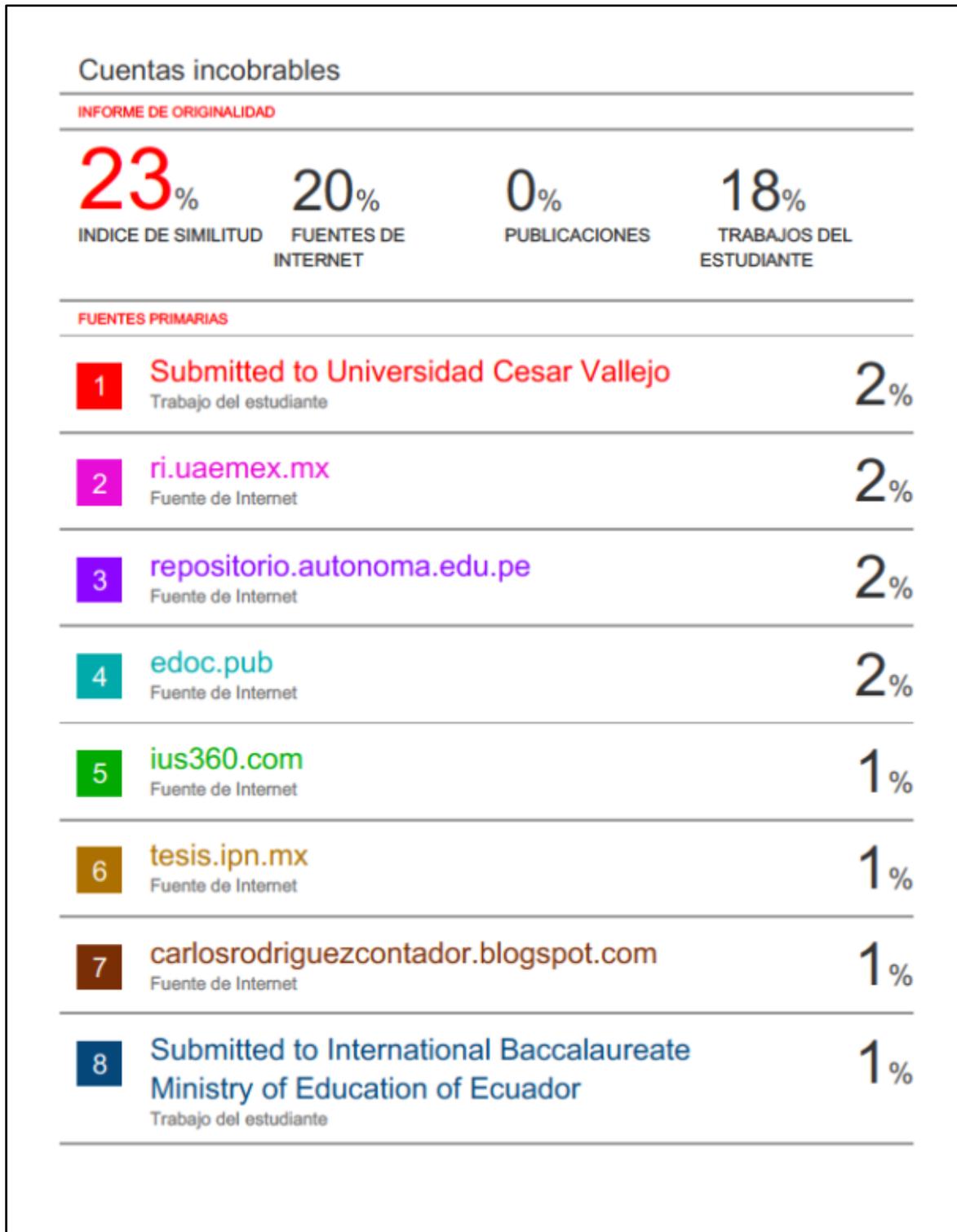
Vesco Consultores. (2020). *Glosario contable* [mensaje de un blog]. Vesco. Recuperado de <https://www.vesco.com.gt/blog/glosario-contable/>

Westreicher, G. (2020). *Gestión financiera*. Madrid, España: Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/gestion-financiera.html>

ANEXOS

Anexo 1

Informe de software anti-plagio (turnitin)



9	creativecommons.org Fuente de Internet	1%
10	www.kpmg.com Fuente de Internet	1%
11	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	1%
12	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
13	Submitted to Universidad Autonoma del Peru Trabajo del estudiante	1%
14	www.scribd.com Fuente de Internet	1%
15	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	1%
16	repositorio.unan.edu.ni Fuente de Internet	1%
17	www.significados.com Fuente de Internet	1%
18	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
19	elnuevoempresario.com Fuente de Internet	1%
20	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	

1%

21 documents.mx
Fuente de Internet

1%

22 www.posventa.info
Fuente de Internet

1%

Excluir citas Apagado Excluir coincidencias < 1%
Excluir bibliografía Activo

Anexo 2
Matriz de consistencia

PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE Y DIMENSIONES	METODOLOGÍA
¿Cuál es la relación de las cuentas incobrables con la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de V.E.S. en el año 2019?	Comparar la relación entre las cuentas incobrables y la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C en el distrito de V.E.S en el año 2019	Existe una relación significativa entre las cuentas incobrables con la gestión financiera de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C en el distrito de V.E.S en el año 2019	VARIABLE 1 Cuentas Incobrables Dimensiones V 1	Tipo de investigación Estudio de alcance correlacional
PROBLEMAS SECUNDARIOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito • Provisión • Principio de Realización 	Diseño de Investigación
¿Cómo se relaciona el crédito y los ingresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de V.E.S. en el año 2019?	Describir la relación entre el crédito y los ingresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C en el distrito de V.E.S en el año 2019	Si existe relación relevante entre el crédito y los ingresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C en el distrito de V.E.S en el año 2019	VARIABLE 2 Gestión Financiera	No experimental (Transversal correlacional)
¿De qué manera se relaciona la provisión y los recursos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de V.E.S. en el año 2019?	Estimar de qué manera se relaciona la provisión y los recursos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C en el distrito de V.E.S en el año 2019	Si existe la relación directa entre la provisión y los recursos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C en el distrito de V.E.S en el año 2019	Dimensiones V 2 <ul style="list-style-type: none"> • Ingreso • Egresos • Recursos 	Muestra 30 individuos Técnica de recolección Encuesta
¿Cuál es la relación entre el principio de realización y los egresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C. en el distrito de V.E.S. en el año 2019?	Verificar la relación entre el principio de realización y los egresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C en el distrito de V.E.S en el año 2019	Si existe la relación positiva entre el principio de realización y los egresos de la empresa Negociaciones Valdivia S.A.C en el distrito de V.E.S en el año 2019		Contrastación de hipótesis Estadística descriptiva

Principio de realización					
8	Para el principio de realización se debe tomar en cuenta los hechos económicos				
9	Las cuentas incobrables deben tener un control para cumplir con el principio de realización				
10	Se debe establecer una medición de las cuentas incobrables para cumplir con el principio de realización				
Gestión financiera					
Ingresos					
11	El incremento de activos genera mayor ingreso para la empresa				
12	La utilidad forma parte de los ingresos percibidos				
13	El patrimonio contable tiene movimientos después de percibir ingresos				
Egresos					
14	La compra de productos y servicios es controlada por la gestión financiera de la empresa				
15	Los proveedores suministran recursos que la empresa debe pagar				
16	Los proveedores deben ser aprobados por la gestión financiera				
17	Las contraprestaciones a los trabajadores forman parte de los egresos de la empresa				
Recursos					
18	El efectivo cumple un rol importante dentro de los recursos de la empresa				
19	El inventario es el principal recurso para generar ingresos				
20	El personal de cobranza es el recurso indicado para disminuir las cuentas incobrables				

Anexo 4

Validación de instrumento

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. Datos generales

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: Mg Cpc Hugo Gallegos Montalvo
- 1.2. Institución donde labora: Universidad Autónoma del Perú
- 1.3. Cargo que desempeña: docente tiempo completo
- 1.4. Mención de maestría/doctorado que ostenta: contabilidad con mención en auditoría
- 1.5. nombre del instrumento motivo de evaluación: Cuentas incobrables y su relación con la gestión financiera.
- 1.6. Título de la tesis: cuentas incobrables y su relación con la gestión financiera de la empresa negociaciones vialva s.a.s. en el distrito de villa el salvador en el año 2019
- 1.7. Autor del instrumento: Puerto Amancio, Liz Anelli y Selma Lora, Wiler Paul

II. APLICACIONES DEL EXPERIO:

Nº	PIREGUNIAS	AFECTACIÓN		COM.
1	El instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (X)	NO ()	
2	El instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (X)	NO ()	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (X)	NO ()	
4	El instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (X)	NO ()	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las acciones de recolección?	SI (X)	NO ()	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (X)	NO ()	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (X)	NO ()	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ()	NO (X)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

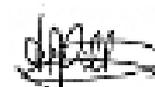
REQUISITOS	Deficiente 0 - 30%	Regular 31 - 49%	Buena 41 - 69%	Muy Buena 61 - 89%	Excelente 91 - 100%
1. Coherencia, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				X	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				X	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				X	

IV. PROMEDIO DE VALIDACIÓN:

75 %

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- (X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
 () El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado
 Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo



Lima, 25 de junio de 2020

Experto: GALLEGOS HUGO
 DNI : 07817964

Validación de Instrumento

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombre del experto: Saavedra Farfán Martín Corado
- 1.2. Institución donde Labora: Universidad Autónoma del Perú
- 1.3. Cargo que desempeña: DOCENTE
- 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: MBA
- 1.5. Nombre del instrumento objeto de evaluación: Cuentas incobrables y su relación con la gestión financiera.
- 1.6. Título de la tesis: Cuentas incobrables y su relación con la gestión financiera de la empresa negociaciones válidas ~~en~~ en el distrito de villa el salvador en el año 2019
- 1.7. Autores del Instrumentos: Puerto Américo, Liz Anelli y Salinas Loza, Wilder Raul

II. APRECIACIONES DEL EXPERIO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		COM.
1	El instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
2	El instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
4	El instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Bastante 6 – 20%	Buena 21 – 40%	Buena 41 – 60%	Muy Buena 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				X	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				X	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				X	

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80 %

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado

El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar al trabajo



Lima, 20 de JULIO de 2020

Experto: SAAVEDRA FARFAN MARTIN

DNI : 02849481

Validación de Instrumento

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y Nombre del experto: Zavala Orbegoso Lorenzo
- 1.2. Institución donde Labora: Universidad Autónoma del Perú
- 1.3. Cargo que desempeña: docente tiempo completo
- 1.4. Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: ningún
- 1.5. Nombre del Instrumento motivo de Evaluación: ENCUESTA
- 1.6. Título de la Tesis: cuentas incobrables y su relación con la gestión financiera de la empresa negociadora validada ~~144~~ en el distrito de villa el salvador en el año 2019
- 1.7. Autores del Instrumento: Panto Amancio, Liz Anali Y Salinas Luca, Wilder Paul

II. AFIRMACIONES DEL EXPERTO:

N°	INCERTIDUMBRES	AFIRMACIÓN		OBS.
1	El instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (X)	NO <input type="checkbox"/>	
2	El instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (X)	NO <input type="checkbox"/>	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (X)	NO <input type="checkbox"/>	
4	El instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (X)	NO <input type="checkbox"/>	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las opciones de respuesta?	SI (X)	NO <input type="checkbox"/>	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (X)	NO <input type="checkbox"/>	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (X)	NO <input type="checkbox"/>	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI <input type="checkbox"/>	NO (X)	

III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Buena 41 - 60%	Muy Buena 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
1. Coherencia, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				80	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				80	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permisible a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				80	

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80 %

IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD:

- (X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
 () El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado
 Considere las recomendaciones y aplicar al trabajo



Lima, de JULIO de 2020

Experto: Lorenzo Zavala Orbegoso
DNI: 017585732

Anexo 5

Carta de consentimiento de la empresa



NEGOCIACIONES VALDIVIA S.A.C.

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Por medio de la presente autorizo a los señores Liz Anali Puente Amancio y Wilder Raúl Salinas Loza identificados Con DNI N° 73760327 y 44914605, a la realización de la tesis titulada "CUENTAS INCOBRABLES Y SU RELACIÓN CON LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA NEGOCIACIONES VALDIVIA S.A.C. DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR DEL AÑO 2019", y se encuentran facultados para obtener toda la información requerida por la empresa con el fin de elaborar adecuadamente la tesis.

Alientamento



NEGOCIACIONES VALDIVIA S.A.C.
JOHANNA PUENTE VALDIVIA
GERENTE GENERAL

• Av. 22 de Agosto N° 1000 Urb. Santa Luzmila, Comas ☎: 537-7990

BOJA 2019/000029 RESOLUCION

Anexo 6

Estados Financieros: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados



REPORTE FORMULARIO 0708 RENTA ANUAL 2019 TERCERA CATEGORIA E ITF

Estados Financieros

Número de RUC:	20537573598	Razón Social:	NEGOCIACIONES V
Periodo Tributario:	201913	Número de Orden:	750611575
Número de Formulario:	0708	Rectificatoria:	NO
Fecha Presentación	04/04/2020		

Detalle en archivo excel

Detalle en archivo PDF

Balance General

Balance General (Valor Histórico al 31 de dic. 2019)				
ACTIVO			PASIVO	
Caja y bancos	359	176225	Sobregiros bancarios	401
Inv valor razonable y disp para la vta	360		Trib y aport sist pens y salud p pagar	402
Clas por cobrar comerciales - terc	361		Remuneraciones y partop por pagar	403
Clas por cobrar comerciales - relac	362		Clas por pagar comerciales - terceros	404
Clas por cob per, acc, soc, dir y ger	363		Clas por pagar comerciales -relac	405
Clas por cobrar diversas - terceros	364		Clas por pagar acción, directores y ger	406
Clas por cobrar diversas - relacionados	365		Clas por pagar diversas - terceros	407
Serv y otros contratados por anticipado	366	100000	Clas por pagar diversas - relacionadas	408
Estimación clas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409
Mercaderías	368	2674145	Provisiones	410
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411
Subproductos, desechos y desperdicios	370		TOTAL PASIVO	412
Productos en proceso	371			1767335
Materias primas	372		PATRIMONIO	
Materiales aux, suministros y repuestos	373			
Envases y embalajes	374		Capital	414
Existencias por recibir	375		Acciones de Inversión	415
Desvalorización de existencias	376		Capital adicional positivo	416
Activos no ctes mantenidos para la vta	377		Capital adicional negativo	417
Otros activos corrientes	378		Resultados no realizados	418
Inversiones mobiliarias	379		Excedente de revaluación	419
Inversiones inmobiliarias (1)	380		Reservas	420
Activ adq en arrendamiento finan. (2)	381		Resultados acumulados positivos	421
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	30077	Resultados acumulados negativos	422
Depreciación de 1,2 e IME acumulad	383	24346	Utilidad del ejercicio	423
Intangibles	384		Pérdida del ejercicio	424
Activos biológicos	385		TOTAL PATRIMONIO	425
Deprec act biol, amort y agota acum	386			1255246
Desvalorización de activo inmovilizado	387		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426
Activo diferido	388	166480		
Otros activos no corrientes	389			
TOTAL ACTIVO NETO	390	3122581		

Estado de Ganancias y Pérdidas

Estado de Ganancias y Pérdidas Del 01/01 al 31/12 de 2019)		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	4372310
Desc., rebajas y bonif. concedidas	462	
Ventas netas	463	4372310
Costo de ventas	464	3569234
Resultado bruto Utilidad	466	803076
Resultado bruto Pérdida	467	0
Gastos de ventas	468	60990
Gastos de administración	469	86484
Resultado de operación utilidad	470	655602
Resultado de operación pérdida	471	0
Gastos financieros	472	7046
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del act. F	477	
Costo enajen. de val. y bienes a.f.	478	
Gastos diversos	480	
REI del ejercicio positivo	481	
REI del ejercicio negativo	483	
Resultado antes de part. - Utilidad	484	648556
Resultado antes de part. - Pérdida	485	0
Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del Imp - Utilidad	487	648556
Resultado antes del Imp - Pérdida	489	0
Impuesto a la renta	490	191333
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	457223
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	0

Anexo 7
Caso práctico

CASO N.º 1: Cobranza dudosa

Ante la improbable cobranza de la Factura N.º 001-00850 por S/. 6,000.00 inversiones MELANI S.A.C. se efectúa la provisión de cobranza dudosa. El cliente es un sujeto no relacionado con la empresa. Posteriormente, ante la quiebra de la empresa deudora, se efectúa el castigo de la cuenta por cobrar.

Solución:

		DEBE	HABER
A. ESTIMACIÓN DE LA COBRANZA DUDOSA			
X1			
68	VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVO Y PROVISIONES	15,000.00	
68411	Cuentas por cobrar comerciales terceros		
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA		15,000.00
1911	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar		
B. CASTIGO DE LA CUENTA DE COBRANZA DUDOSA			
X2			
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA	15,000.00	
1911	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar		15,000.00
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS		
1212	Emitidas en cartera		
X		30,000.00	30,000.00

Anexo 8

Otros documentos probatorios como ficha RUC



FICHA RUC : 20537573598
NEGOCIACIONES VALDIVIA S.A.C.
 Número de Transacción : 379743917
 CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: NEGOCIACIONES VALDIVIA S.A.C.
Tipo de Contribuyente	: 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	: 24/09/2010
Fecha de Inicio de Actividades	: 01/10/2010
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 06/03/2019
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 06/03/2019),BOLETA (desde 13/03/2019)

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	: NEGOCIACIONES VALDIVIA SAC
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 4510 - VENTA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES
Actividad Económica Secundaria 1	: -
Actividad Económica Secundaria 2	: 4530 - VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL
Sistema de Contabilidad	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: SIN ACTIVIDAD
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: 1 - 2881882
Teléfono Fijo 2	: 1 - 5377990
Teléfono Móvil 1	: 1 - 977454523
Teléfono Móvil 2	: -
Correo Electrónico 1	: negociacionesvaldivia@hotmail.com
Correo Electrónico 2	: -

Domicilio Fiscal

Actividad Económica	: 4510 - VENTA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES
Departamento	: LIMA
Provincia	: LIMA
Distrito	: VILLA EL SALVADOR
Tipo y Nombre Zona	: GRU. 18
Tipo y Nombre Vía	: ---- SECTOR 2
Nro	: -
Km	: -
Mz	: G
Lote	: 14
Dpto	: -
Interior	: -
Otras Referencias	: AV. ÁLAMOS Y AV. MICAELA BASTIDAS
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: ALQUILADO

Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RR.PP	: 09/08/2010
Número de Partida Registral	: 12528517
Tomo/Ficha	: -
Folio	: -
Asiento	: -
Origen del Capital	: NACIONAL
País de Origen del Capital	: -

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración Desde	Hasta

https://e-menu.sunat.gob.pe/td-5-itmenu/MenuInfarmet.htm?pestanas=&agrupacion=*

1/2

25/11/2019

Datos de Ficha RUC- CIR (Constancia de Información Registrada)

IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	01/10/2010	-	-	-
RENTA-3RA. CATEGOR.-CTA.PROPIA	01/01/2017	-	-	-
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	01/03/2015	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/10/2014	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	26/10/2011	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	26/10/2011	-	-	-
SNP - LEY 19990	26/10/2011	-	-	-

Representantes Legales

Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -42230330	PUENTE VALDIVIA JOHN ABRIGO Dirección GRU. 15 ---- SECTOR 1 Mz O Lote 2 (ALT. HOSPITAL LOS ANGELES)	GERENTE GENERAL	19/07/1980	23/11/2011	-
		Ubigeo	Teléfono	Correo	
		LIMA LIMA VILLA EL SALVADOR	15 --	-	

Otras Personas Vinculadas

Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vínculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -73760327	PUENTE ANANCIO LIZ ANALI Dirección	SOCIO	26/06/1993	27/04/2014	-	0.50000000
		Ubigeo	Teléfono	Correo		
		---	---	-		
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vínculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -42230330	PUENTE VALDIVIA JOHN ABRIGO Dirección	SOCIO	19/07/1980	17/11/2011	-	99.50000000
		Ubigeo	Teléfono	Correo		
		---	---	-		

Establecimientos Anexos

Código	Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Cond.Legal
0001	SUCURSAL	-	LIMA LIMA COHAS	URS. SANTA LUZNEA AV. 22 DE AGOSTO 1000	ESQ.1000- 10002 CON FRANCISCO DLAZABAL	ALQUILADO

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

DEPENDENCIA SUNAT

Fecha:25/11/2019

Hora:16:18

Anexo 9

Fotografías relacionadas a la investigación como la toma de encuesta

